

**ESTUDIO E IDENTIFICACIÓN DE
CLUSTERS EXPORTADORES EN LA
XI REGIÓN DE AYSÉN**

(Segundo Informe de Avance)

Coyhaique Marzo 2006

ÍNDICE

I. PRESENTACIÓN	8
II. ANTECEDENTES GENERALES REGIÓN DE AYSÉN	9
1. PRESENTACIÓN	9
2. Sectores Productivos Prioritarios de la Región de Aysén.....	11
2.1 Pesca y Acuicultura	11
2.2 Silvicultura	14
2.3 Agropecuario	17
2.4 Análisis de Clusters Exportadores Preseleccionados.....	19
III. CLUSTERS MADERERO DE AYSÉN	20
1. PRESENTACIÓN	20
2. INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA MADERERA DE AYSÉN	21
2.1 Empresas de Aserrío, Productores de Madera Aserrada	21
2.2 Dueños de Bosques Nativos de Lengua.....	21
2.3 Productores de Trozos	22
2.4 Empresas de Transportes de Madera.....	22
2.5 Poderes Compradores de Madera	22
2.6 Organismos del Estado	22
2.7 Mueblerías Locales y Nacionales	23
2.8. Mapa de Empresas Que Integran el Clusters	24
3. ESQUEMA DE RIVALIDAD Y COMPETENCIA	25
3.1 La Industria Maderera en Aysén	25
3.1.1 Unidades Productivas	25
3.1.2 Producción de Madera Aserrada	25
3.1.3 Capacidad Actual de Producción	26
3.1.4 Precios Madera de Lengua Mercado Externo.....	27
3.1.5 Características del Producto	27
3.1.6 Características de los Competidores de la Industria	27
3.2 Factores Limitantes de la Competitividad	29
4. CONDICIÓN DE LOS FACTORES	30
4.1 Disponibilidad de Materia Prima	30
4.2 Accesibilidad a la Materia Prima Bosques y Trozos	31
4.3 Capital de trabajo	32
4.4 Calificación de Recursos Humanos	32
4.5 Condiciones Climáticas	33
4.6 Factores Limitantes de la Competitividad	33
5. INDUSTRIAS AFINES Y DE APOYO	34
5.1 Sistema de Transporte	34
5.2 Organismos de Investigación	34
5.3 Organismos de Fomento Productivo	34
5.4 Factores Limitantes de la Competitividad	34
6. CONDICIONES DE LA DEMANDA	35
6.1 Demanda de Madera Aserrada de Lengua.....	35
6.2 Factores limitantes de la competitividad	37

7. ANÁLISIS FODA	38
8. POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD	42
9. NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO.....	43
9.1 Capacitación y Formación de Capital Humano.....	43
9.2 Apoyo A La Organización.....	43
9.3 Capacitación Empresarial	44
9.4 Necesidades Específicas De Capacitación	44
10. POTENCIAL DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS INTERREGIONAL E INTERNACIONAL (PROVINCIAS ARGENTINAS)	46
10.1. Presentación	46
10.2. Integración Regional	46
10.3. Integración Nacional.....	46
10.4. Relación con Zonas Limítrofes de Argentina	47
11. GRADO DE GOBERNABILIDAD DE Y ASOCIATIVIDAD.....	48
12. ANÁLISIS DE IMPACTOS: SOCIAL Y AMBIENTAL	49
12.1. IMPACTOS AMBIENTALES	49
12.2. IMPACTO SOCIAL.....	50
13. HORIZONTE INGRESO CLUSTERS A NUEVOS MERCADOS	52
14. BIBLIOGRAFÍA	53
15. ANEXOS.....	53
15.1 Oficinas de CONAF en la XI Región	53
15.2 Instituciones relacionadas al sector forestal	53
15.3 Uso de los suelos en la XI Región	54
15.4 Superficie Tipos Forestales por provincia	55
15.5 Áreas silvestres protegidas del Estado XI Región Aysén	56
15.6 Empresas del rubro forestal y maderero XI Región	56
15.7 Consultores y contratistas forestales en la XI Región	59
IV. CLUSTERS AGROINDUSTRIAL REGIÓN DE AYSÉN	60
1. PRESENTACIÓN	60
1.1 Mapa cluster agroindustrial	61
2. MIEMBROS CLUSTERS AGROINDUSTRIAL	62
2.1 Pequeños y Medianos Productores	62
2.2 Grandes Productores	62
2.3 Ferias Agropecuarias	62
2.4 Plantas de Proceso Agroindustrial	62
3. ESQUEMA DE RIVALIDAD Y COMPETENCIA	64
3.1 La Industria Agropecuaria en la XI Región	64
3.1.1 La empresa pecuaria.....	64
3.1.2 La Empresa Agrícola.....	67
3.1.3 La Empresa de Caza y Recolección	67
3.2 Características de los competidores de la industria	67
3.3 Características de los Productos	68

3.4 Factores limitantes de la competitividad	71
4. CONDICIONES DE LA DEMANDA	72
4.1 Mercados que generan la demanda	72
4.2 Factores limitantes de la competitividad	72
5. INDUSTRIAS AFINES Y DE APOYO	74
5.1 Empresas Públicas.....	74
5.2 Proveedores de Servicios/Asesorías Tecnológicas	74
5.3 Empresas Comerciales	74
5.4 Factores limitantes de la competitividad	74
6. CONDICIÓN DE LOS FACTORES.....	75
6.1 Clase y Uso de Suelo.....	75
6.2 Mano de obra	75
6.3 Estado y conectividad de obras viales	75
6.4 Transporte	76
6.5 Condiciones Climáticas.....	76
6.6 Infraestructura Predial.....	77
6.7 Factores limitantes de la competitividad	77
7. ANÁLISIS FODA.	78
7.1 Industria Pecuaria	78
7.1.1 Fase Primaria	78
7.1.2 Fase Industrial.....	79
7.2 Sector Caza y Recolección	80
8. POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD DEL CLUSTERS AGROINDUSTRIAL.....	82
9. POTENCIAL DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS INTERREGIONAL E INTERNACIONAL (PROVINCIAS ARGENTINAS).....	83
10. GRADO DE GOBERNABILIDAD DE Y ASOCIATIVIDAD DEL CLUSTERS AGROINDUSTRIAL	84
11. NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO.....	85
12. ANÁLISIS DE IMPACTOS: SOCIAL Y AMBIENTAL	87
12.1. Impactos Ambientales	87
12.2. Impacto Social.....	88
13. HORIZONTE INGRESO CLUSTERS A NUEVOS MERCADOS.....	89
14. ANEXOS.....	90
14.1 Productores de ganado Bovinos, XI región, con mayor de 60 cabezas de ganado	90
14.2 Productores Ovinos, XI región, con una cantidad mayor de 100 ovinos	93
14.3 Productores Agrícolas, XI región	96
V. CLUSTERS PESQUERÍA EXTRACTIVA DE AYSÉN.....	98
1. PRESENTACIÓN	98
2. MIEMBROS DEL CLUSTER DE LA PESQUERÍA EXTRACTIVA.....	100

2.1 Proveedores de Recursos Marinos	100
2.2 Planta de Transformación de Productos Pesqueros	100
2.3 Empresas e Instituciones de apoyo	100
2.4. Mapa del cluster pesquero en la XI Región de Aysén	101
4. ESQUEMA DE RIVALIDAD Y COMPETENCIA	102
4.1 Industria Pesquera de Aysén	102
4.1.1 Principales Recursos Extraídos	102
4.1.2 Flota Artesanal	102
4.1.3 Flota Industrial	103
4.1.4 Desembarque	103
4.1.5 Plantas Transformadoras	103
4.1.6 Empleo	104
4.1.7 Productos	104
4.2 Limitantes de la Competitividad	105
5. CONDICIÓN DE LOS FACTORES	106
5.1 Disponibilidad y Accesibilidad de Materia Prima	106
5.1.1 Medidas de Manejo	106
5.1.2 Recursos Demersales	106
5.1.3 Recursos Bentónicos	106
5.2 Condiciones Climáticas Adecuadas	107
5.3 Disponibilidad y Calificación de Mano de Obra	107
5.3.1 Disponibilidad	107
5.3.2 Calificación	108
5.5 Obras Portuarias	108
5.6 Limitantes de la Competitividad	108
6. CONDICIONES DE LA DEMANDA	110
6.1 Limitantes de la Competitividad	111
7. EMPRESAS E INSTITUCIONES DE APOYO	112
7.1 Empresas de Apoyo	112
7.1.1 Transporte	112
7.1.2 Combustible	112
7.1.3 Talleres Mecánicos y Astilleros	112
7.1.4 Equipos e Insumos	112
7.2 Instituciones de Apoyo	113
7.2.1 Marco Regulatorio y fiscalización	113
7.2.2 Apoyo Técnico	113
7.2.3 Sistema de apoyo financiero y de fomento	114
7.3 Limitantes de la competitividad	115
8. ANÁLISIS FODA	116
8.1 Fortalezas	116
8.2 Oportunidades	116
8.3 Debilidades	117
8.4 Amenazas	118
9. POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD DEL CLUSTER PESCA EXTRACTIVA	116
10. POTENCIAL DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS INTERREGIONAL E INTERNACIONAL (PROVINCIAS ARGENTINAS)	120

11. GRADO DE GOVERNABILIDAD Y ASOCIATIVIDAD DEL CLUSTERS	122
12. NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO.....	124
13. ANÁLISIS DE IMPACTO DE LOS CLUSTERS SOCIAL Y AMBIENTAL.....	126
13.1 Impacto Social.....	126
13.2 Impacto Ambiental.....	127
13.2.1 Normas sanitarias aplicables a la producción y puesta en el mercado de los productos pesqueros.	128
13.2.2 Programa de aseguramiento de calidad (pac).....	128
13.2.3 Programa de control de producto final (cpf).....	129
13.2.4 Programa de habilitación de plantas pesqueras, buques Factoría y embarcaciones (hpb)	129
13.2.5 Programa de sanidad de moluscos bivalvos.....	129
13.2.6 Programa de sanidad para pesca artesanal	130
13.2.7 Trazabilidad productos pesqueros	130
13.2.8 Ley topfer.....	130
14. HORIZONTE DE INGRESO DEL CLUSTER A NUEVOS MERCADOS.....	131
15. BIBLIOGRAFÍA	132
16. ANEXOS.....	133
VI. ANÁLISIS Y PRIORIZACION DE CLUSTER EXPORTADORES.....	139
1. CLUSTERS AGROPECUARIO.....	139
2. CLUSTERS PESCA EXTRACTIVA	139
3. CLUSTERS MADERERO	140
VII. INSTRUMENTOS DE FOMENTO PRODUCTIVO VIGENTES REGIÓN DE AYSÉN.....	141
1. PRESENTACIÓN	141
2. INSTRUMENTOS DE FOMENTO A LA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD.....	141
2.1 Fomento a la Calidad (CORFO).....	141
2.2 Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO CORFO).....	143
2.3 Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP CORFO).....	144
2.4 Programas Territoriales Integrados (PTI CORFO).....	145
2.5 Fondo de Desarrollo y Modernización de Microempresas (CORFO)	146
2.6 Estudios de Preinversión (Riego Medio Ambiente, Pesca Artesanal CORFO)	147
2.6.1 Programa Preinversión Riego	147
2.6.2 Programa Preinversión Medio Ambiente	148
2.6.3 Programa Preinversión Áreas de Manejo Pesca Artesanal	149
2.7 Fondo de Fomento Para la Pesca Artesanal	149
2.8 Sistema de Incentivos a la Recuperación de Suelos Degradados (SIRSD INDAP).....	150
2.9 Riego Asociativo (Riego INDAP).....	151
2.10 Servicio de Asesoría Técnica.....	154
2.11 Centros de Gestión (CEGES INDAP)	157
2.12 Bonificación a la Contratación de Mano de Obra	158
3. INSTRUMENTOS DE FOMENTO A LA INNOVACIÓN.....	160
3.1 Difusión y Transferencia Tecnológica (Innova Chile CORFO)	160
3.2 Consultoría Especializada (Innova Chile CORFO)	160
3.3 Centro de Difusión Tecnológica (Innova Chile CORFO)	161

3.4 Pasantías Tecnológicas (Innova Chile CORFO).....	163
3.5 Innovación Empresarial (Innova Chile CORFO)	164
3.6 Consorcios: Estudios de Preinversión (Innova Chile CORFO).....	165
3.7 Consorcios: Desarrollo de Consorcios (Innova Chile CORFO)	166
4. INSTRUMENTOS DE FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO	168
4.1 Programa Capital Semilla (CORFO)	168
4.2 DFL 15 Fomento a las Inversiones	169
5. INSTRUMENTOS DE FOMENTO AL FINANCIAMIENTO	171
5.1 Crédito CORFO Exportación.....	171
5.2 Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI INDAP)	172
5.2.1 Desarrollo Agrícola y Agroindustrial.....	173
5.2.2 Desarrollo Pecuario.....	173
5.2.3 Desarrollo Del Riego	174
5.2.4 Apoyo Proyectos de Inversión	174
5.3 Crédito a Corto Plazo Para Capital de Trabajo (INDAP)	177
5.3.1 Crédito a Corto Plazo Individual.....	177
5.3.2 Crédito a Corto Plazo Empresas.....	178
5.4 Crédito de Largo Plazo para Inversiones (INDAP)	179
5.4.1 Crédito de Largo plazo Individual.....	179
5.4.2 Crédito de Largo Plazo Organizaciones	180
5.5 Crédito de Enlace de Riego	181
6. INSTRUMENTOS DE APOYO Y ORIENTACIÓN A LA EXPORTACIÓN.....	183
6.1 Capacitación de Exportadores (PROCHILE)	183
6.2 Proyecto de Internacionalización de la PYME (PYME EXPORTA- PROCHILE)	183
6.3 Proyecto de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC-PROCHILE)	184
6.4 Fono Export.....	185
6.5 Centro de Información al Exportador	185
6.6 Video Negocios	185
7 CONCLUSIONES.....	187
8. TABLA RESUMEN INSTRUMENTOS DE FOMENTO.....	188
VIII. SÍNTESIS ACTIVIDADES REALIZADAS	195

I. PRESENTACIÓN

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECOM) desarrolla el estudio *Identificación de Clusters Exportadores Regionales* con el propósito de contribuir a mejorar la competitividad y el intercambio comercial del país, en el marco de los tratados de libre comercio. Para ello en cada Región en particular se analizan los sectores productivos exportadores promisorios con un enfoque de clusters.

Se busca fortalecer los clusters exportadores regionales, mediante el análisis de los sectores productivos, que presenten mayores potencialidades, posibilidades de desarrollo y aprovechamiento de los tratados de libre comercio, suscritos por el país en los últimos años, se pretende identificar los factores que afectan la competitividad del sector para proponer finalmente, líneas de acción que permitan generar el desarrollo efectivo de cada clusters.

El estudio tiene como objetivo general Identificar los Clusters exportadores de la Región de Aysén su nivel de asociatividad, potencial exportador, empresas de servicios vinculadas productos exportados y posicionamiento en los mercados de acuerdo a las oportunidades regionales que surgen a partir de los acuerdos comerciales.

Para la XI Región de Aysén, se seleccionaron tres sectores productivos para ser analizados, según sus características particulares ellos son: el sector maderero, el sector agroindustrial y el sector pesca extractiva.

Los tres sectores se caracterizan por basar la producción en el aprovechamiento de recursos naturales, el sector maderero dedicado principalmente a la producción de madera aserrada de Lengua, el sector agroindustrial productor de carnes libres de contaminantes y recolección de productos silvestres, hongos, liebres y el sector pesca sustentado por el aprovechamiento del recurso merluza del sur y erizos.

Este segundo informe de avance es consolidado, caracteriza los clusters exportadores seleccionados, madera, agroindustrial y pesca, identificando los factores limitantes de la competitividad, presenta para cada cluster, un análisis FODA, e incluye capítulos sobre necesidades de capacitación, instrumentos de fomento disponibles, análisis de impactos, ambiental y social.

II. ANTECEDENTES GENERALES REGIÓN DE AYSÉN

1. PRESENTACIÓN

Aysén con una superficie de 10.968.183 hectáreas, es la tercera en extensión de las regiones de Chile; donde más de 5 millones de hectáreas son Parques y Reservas Nacionales, que la convierten en la segunda región de Chile en cuanto a superficie de Áreas Silvestres Protegidas del Estado, después de la Región de Magallanes, si bien posee el número más alto del país en unidades de ASP. Aquí también se concentra el 35,5 % del total nacional de recursos hídricos, una valiosa reserva de agua dulce y potencial hidroeléctrico del país, el 35 % de los bosques nativos con 4,8 millones de hectáreas, y un borde costero con una extensión aproximada de 20.000 km.

En este inmenso territorio habitan 91.500 habitantes aproximadamente con una de las densidades poblacionales más bajas del país (0.9 habitantes por Km²). Esta Región colonizada a partir del siglo XIX, basando sus actividades económicas en la utilización de recursos naturales, posee un valioso patrimonio ambiental constituido por una gran cantidad de ecosistemas y una rica biodiversidad acuática y terrestre, donde es posible encontrar lugares prístinos, inalterados o donde las actividades económicas no han dejado huellas significativas sobre los principales ciclos naturales.

Lo anterior se ha considerado en la Estrategia de Desarrollo Regional como una gran ventaja a nivel mundial, debido a que le confiere una elevada calidad medioambiental, característica altamente valorada en los mercados y consumidores de los países desarrollados, fundamentalmente en aquellos con que el Gobierno de Chile ha suscrito Acuerdos de Libre Comercio.

En el ámbito económico, en la Región de Aysén predomina el sector terciario, sustentado principalmente en la inversión pública, que representa el 60 % de la inversión regional. La actividad privada se basa en el aprovechamiento primario de los recursos naturales, y se destaca la pesca y la acuicultura que representan el 13 % del PIB regional y dan empleo a más del 18 % de la fuerza laboral de Aysén. (CORFO-2005)

La actividad industrial de la Región de Aysén se basa en la utilización de los recursos naturales, renovables y no renovables y en la producción de materias primas que son trasladadas a otras regiones o países, donde se les dan un mayor valor agregado, (salmones, maderas, minerales).

Lo antes citado ha provocado que gran parte del buen desempeño de algunos sectores de la economía regional se concentre en la exportación de productos a mercados internacionales, destacando claramente los sectores Acuícola/Pesquero, Maderero, Minero, el Turismo y actualmente se integra el sector ganadero a las exportaciones regionales.

Sin lugar a dudas la industria acuícola, en particular la salmonicultura, se ha convertido en el gran motor de desarrollo del aparato productivo regional, aumentando su participación en el Producto Interno Bruto Regional desde un 6,7% a comienzos de los '90 a más de un 21% en el 2002, haciendo variar radicalmente, junto a la Minería la estructura

productiva en relación al comienzo de la década, cuando el sector Silvoagropecuario lideraba el aporte al PIB regional. Teniendo siempre presente el efecto directo que estos sectores primarios tienen con mayor o menor fuerza en el sector terciario de la economía regional.

Aysén presenta una de las mayores tasas de crecimiento del PIB, la que ha estado acompañando a una vigorosa reconversión de su aparato productivo ya que, mientras en 1960 los sectores de pesca, minería e industria representaban solo el 1,1% del PIB Regional, para 1997 este porcentaje había aumentado al 26%. En igual período, el sector agropecuario disminuyó de 32,1% al 8,8%

No obstante lo anterior, la internacionalización, cada vez más profunda de los mercados, hace prever muy buenos desempeños futuros en los sectores del Turismo, la Silvicultura y la Agricultura no tradicional, especialmente basada en procesos de producción limpia, ampliamente valorada en los mercados internacionales desarrollados.

Las características más destacadas de la Región de Aysén, según Saini 2005 son:

- Una superficie de 10.698.183 hectáreas; la tercera en extensión entre las regiones chilenas.
- Una Superficie de más de 5 millones de hectáreas de Parques y Reservas Nacionales, que constituyen el mayor sistema de Áreas Silvestres Protegidas del País con un enorme potencial turístico.
- Un millón de hectáreas de borde costero con aptitud acuícola, zona natural de expansión de ésta actividad.
- Una superficie de algo más de 500 mil hectáreas de bosques de Lenga con aptitudes productivas y comerciales.
- El 35.5 % del total nacional de volúmenes de recursos hídricos del país, lo que constituye una importante fuente de generación de Energía hidroeléctrica.
- Una superficie de 3 millones de hectáreas fiscales potencialmente concesionables para uso turístico forestal o de otra índole.
- Un total de 1.3 millones de hectáreas de aptitudes ganaderas especialmente de ganado de crianza
- Una naturaleza limpia, diáfana, reserva de vida.

- Un gran potencial de energía eólica.
- Por su aislamiento y características geográficas presenta un estatus sanitario privilegiado con escasa presencia de plagas fito y zoonositarias.
- Una Región con el mayor potencial de poblamiento, su densidad alcanza a sólo 1 habitante por km².
- La cobertura de servicios en poblaciones concentradas es de 100 % agua potable, 75 % alcantarillado y 90 % luz eléctrica.

2. Sectores Productivos Prioritarios de la Región de Aysén

Indicadores Económicos

Según cifras oficiales de MIDEPLAN, la región de Aysén genera alrededor del 0.5 % del Producto Interno Bruto (PIB) Total de la economía chilena.

Las exportaciones regionales crecen cada año y a una tasa superior a aquellas del resto del país, alcanzaban a un 0.8 % del total nacional en el período 2001-2004. La tendencia en este caso es creciente y la región aumenta su participación en las exportaciones en la APEC, le siguen en la Unión Europea, MERCOSUR y NAFTA. De hecho el año 2004 se exportaron 246 millones de dólares cifra que la región alcanza por primera vez y que pueden incrementarse con el aprovechamiento de los tratados de libre comercio (Prochile 2005)

Los principales productos exportados son: pescados y mariscos; minerales metálicos, maderas duras, lanas cueros, carne ovina y productos agroindustriales.

Cuadro N° 1 Comercio Exterior Región de Aysén (M.U.S. \$FOB) Período 2001-2005

Sector Productivo	2001		2002		2003		2004		2005	
	MUS\$	%								
Pesca	104.322	85.4	111.627	76.4	141.685	66.9	174.789	71.1	226.514	71.12
Forestal	5.399	4.4	5.175	3.5	4.770	2.3	4.693	1.9	2.136	0.75
Agropecuario	1380	1.1	1.895	1.3	2.339	1.1	3.548	1.4	3.784	1.12
Minería	10.849	8.9	26.974	18.5	62.235	29.4	62.834	25.5	85.794	26.96
Otros	0						120		158	0.05
Total Región	122.125	100	146.180	100	211.883	100	245.986	100	318.388	100
Total País	17.611.600	0,7	17.430.269	0,8	20.140.481	1,1	30.901.090	0,8	39.400.000	0,8

Fuente Prochile

2.1 Pesca y Acuicultura

La industria de la pesca y acuicultura ha sido la de mayor crecimiento en la última década en la región de Aysén, representando en el año 1991 el 6,7% del Producto Interno Bruto Regional y en 2003 el 30,7% (cifra proyectada) del mismo.

El principal determinante de tan alto crecimiento ha sido el desarrollo de la industria salmonícola, debido a ventajas competitivas y comparativas que se dan en la región de Aysén, destacando la calidad oceanográfica de sus aguas, relativas a temperatura, salinidad, capacidad de autolimpieza y a la saturación de las superficies aptas par su desarrollo en la región de Los Lagos.

Desde la perspectiva de demanda mundial de los productos salmónidos, esta se estima que crecerá desde las 1.255 miles de toneladas en 1996 a mas de 300.000 en el año 2010, explicado fundamentalmente por los aumentos significativos en los mercados japoneses y norteamericanos, lo que representara entre un 40 y 50% del total nacional.

De lo anterior y en conjunto con la evolución de los precios internacionales derivan las proyecciones de producción de la industria en la región de Aysén, que van desde 13.000 T. en 2000 a mas de 138.000 T. en 2010.

En relación con el empleo, este asciende actualmente a aproximadamente 2.725 personas en forma directa y se espera que para alcanzar los niveles de producción antes descritos, se requiera de mas de 15.000 empleos al año 2010.

Las exportaciones del sector Pesca de la región de Aysén se han desempeñado en forma ascendente desde el año 1996 y hasta el año 2005 las que muestran totales de MUS\$36.000 y de MUS\$ 226.514 respectivamente, esta última representa el 71,12% de las exportaciones regionales.

Todos los indicadores expuestos demuestran el potencial del sector, en particular, el comportamiento de las proyecciones de consumo mundial y de producción regional.

Cuadro Nº 2 Desembarque total XI región año 2003

Recursos	Toneladas	%
Algas	223,10	0,13
Pescados	169.049,30	97,54
Moluscos	145,43	0,08
Crustáceos	3854,95	0,02
Equinodermos	173.304,95	2,22
Total		100

Cuadro N° 3 Nivel ocupacional del Sector durante 2003

Flota Artesanal		Flota Industrial		Plantas		Acuicultura		Total
Permanente	Eventual	Permanente	Eventual	Permanente	Eventual	Permanente	Eventual	
2725	136	108	5	1400	700	797	199	6071

Cuadro N° 4 Situación Solicitudes y Concesiones período 1999-2004 Ingresadas a trámite en Servicio Nacional de Pesca XI Región

AÑO	1999	2000	2001	2002	2003	2004	TOTAL PERIODO	%
TIPO								
(SOLICITUDES CONCESIÓN)								
SOLICITUDES SALMONES	112	617	1181	96	345	219	2570	92,6%
SOLICITUDES OTROS	5	0	7	2	2	4	20	0,7%
TOTAL SOLICITUDES	117	617	1188	98	347	223	2590	93,3%
AUTORIZACIÓN	4	4	7	3	0	4	22	0,8%
MODIFICACIONES	15	20	11	15	5	3	69	2,5%
ACT. EXTRACTIVAS	33	32	5	1	0	0	71	2,6%
ACT. TRANSFORMACIÓN	3	3	4	8	1	0	19	0,7%
VIVEROS	0	0	0	3	0	1	4	0,1%
TOTAL	172	676	1215	128	353	231	2775	100,0%
%	6,2%	24,4%	43,8%	4,6%	12,7%	8,3%		
(Actualizado al 11/08/04)								
CONCESIONES OTORGADAS INSCRITAS EN EL REGISTRO NACIONAL DE ACUICULTURA	421							
CADUCADAS	30							
TOTAL INSCRITOS	391							
Operaciones:								
Concesiones otorgadas operando a Marzo/04				119				
Autorizaciones otorgadas operando a Marzo/04				17				
Total Centros Operando a Marzo 2004				136				
(Actualizado a julio 2004)								

2.2 Silvicultura

La Región de Aysén es una de las más importantes del País en cuanto a superficie territorial y presencia de bosque nativo. La superficie total regional alcanza a los 10,6 millones de hectáreas y el 45 % de ella está cubierta por bosque nativo, 4,8 millones de hectáreas (Cuadro N° 5)

Del total de bosques nativos presentes en la Región, 2,08 millones de hectáreas se encuentran dentro de alguna de las categorías del Sistema Nacional de Áreas Silvestres Protegidas del Estado, ya sea en Parques Nacionales, Reservas Nacionales o Monumentos Naturales. (Cuadro N° 5).

Según la clasificación de bosques hecha por el Catastro Nacional de Bosques Nativos CONAF - CONAMA 1999, los Tipos forestales presentes en la Región de Aysén son cuatro, Ciprés de las Guaitecas, Lenga, Coigue de Magallanes y Siempreverde. Este último presenta la mayor superficie, el 47 % del total. (Cuadro N°5)

Los bosques del Tipo Lenga y Subtipo Lenga- Coigue constituyen prácticamente la única fuente de actividad forestal de las regiones más australes del país. Al respecto cabe mencionar que el 97 % de la madera aserrada producida en la XI Región proviene de este Tipo forestal, en promedio unos 25 mil metros cúbicos anuales de madera aserrada.

Según ILPES existen 433 mil hectáreas de bosques de Lenga con aptitudes productivas, concentrándose mayoritariamente dentro de la comuna de Coyhaique con el 47.2 % de las existencias, seguido por la comuna de Ibáñez con el 32.9% y en menor proporción la comuna de Chile Chico con el 19.8 % del total. (Cuadro N°6; grafico N° 1).

La producción de madera aserrada de Lenga, las mejores calidades, son exportadas, previo un proceso de secado, principalmente a España e Italia donde son utilizadas para la confección de muebles finos. La madera aserrada de menor calidad en estado verde, son comercializadas en el mercado local, se utilizan preferentemente en construcción.

Los montos exportados presentan fluctuaciones significativas, que se explican por los intentos y pruebas realizados por la empresa Maderas de Aysén, en aumentar los niveles de producción vía cambios en los sistemas de madereo, principalmente incorporación de helicópteros, construcción de caminos estabilizados, compra de madera aserrada a terceros, habilitación de sub contratistas para la producción de madera aserrada, situación que en parte explica las fluctuaciones en las exportaciones y la reciente quiebra de la empresa indicada. (Cuadro N° 7)

Paralelamente a los bosques nativos, en la zona se encuentra en proceso de creación un recurso de plantaciones, utilizando para ello extensos terrenos, afectados por grandes incendios ocurridos en el siglo pasado, producto de la colonización. Se estima que los suelos susceptibles de forestación y afectados por procesos erosivos superan el millón de hectáreas.

Las plantaciones ya realizadas bordean las 50 mil hectáreas, las forestaciones utilizan especies de coníferas exóticas, siendo Forestal MININCO la mayor empresa forestadora de la zona, Se espera que estas plantaciones entren en niveles de producción significativa en los próximos años.

El sector forestal genera en la región de Aysén del orden de los 1.000 empleos permanentes.

El principal impedimento para lograr un aumento efectivo y estable de la producción de madera aserrada es la baja disponibilidad de bosques para ser cosechados, un porcentaje importante de los bosque productivos privados, carecen de acceso o estos son deficientes, convirtiéndose para las empresas madereras la construcción de caminos, en el mayor costo de operación y por otro lado los bosques fiscales, para ser concesionados se requieren años de tramitación en el Ministerio de Bienes Nacionales. La única concesión tramitada en los últimos 6 años aún no inicia su funcionamiento.

Las fluctuaciones y bajas de producción se deben principalmente a este factor, fallas en el abastecimiento de trozos hacia las plantas de aserrío.

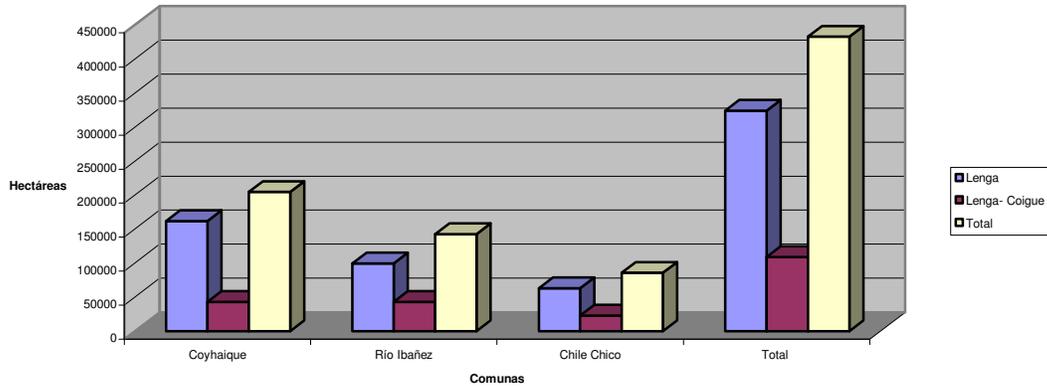
Cuadro N° 5 Superficie de Bosque Nativo por Tipo Forestal

Tipo Forestal	Superficie (ha)		
	Regional	SNASPE	%
Ciprés de las Guaitecas	514.105,8	375.604,88	73.1
Lenga	1.440.702,17	230.694,36	16.0
Coigue de Magallanes	578.942,93	171.843,69	29.7
Siempreverde	2.281.782,13	1.304.696,66	57.2
TOTAL	4.834.773,2	2.082.839,6	43.3

Cuadro N° 6 Superficie Bosques de Lenga por Comuna (hectáreas)

Comuna	Tipo Forestal		Total (ha)	%
	Lenga (ha)	Lenga- Coigue (ha)		
Coyhaique	161.007	42.879	203.886	47.2
Río Ibáñez	99.574	42.945	142.519	33.0
Chile Chico	62.894	22682	85.576	19.8
Total	323.475	108.506	431.981	100
%	74.9	25.1		

Gráfico Nº 1 Bosques productivos Tipo Lenga Comunas Coyhaique- Ibáñez - Chile Chico



Cuadro Nº 7 “Exportación Madera Aserrada Región de Aysén”

Año	Exportación en US\$ FOB M.US\$
2001	5.880,4
2002	4.787,2
2003	3.786,3
2004	2.386,8
2005	2.136,5

2.3 Agropecuario

En este aspecto es importante destacar que la dinámica regional sectorial en cuanto a Producto y empleo no ha sido ascendente, sin embargo las nuevas tendencias mundiales y la creación de conciencia colectiva relativa a la manutención de territorios limpios ha incidido en la modificación de los patrones de consumo de las personas, inclinándose estas por la preferencia de productos generados en condiciones ambientalmente limpias y libres de contaminación.

La región de Aysén cuenta con una gran ventaja comparativa reconocida a nivel internacional, relacionada con su calidad ambiental, sustentada en la escasa población y aislamiento, con una densidad poblacional de 0,7 hab./km² y con la posibilidad de generar producción de contraestación, principalmente en los microclimas de la cuenca del Lago General Carrera, además de una calidad sanitaria que le dan sus barreras naturales, que la dejan libre de plagas y enfermedades que limiten la producción.

Los Acuerdos Comerciales logrados con la Unión Europea, Estados Unidos y países asiáticos, sin duda traerá grandes beneficios a la región de Aysén, ya que son mercados de mas de 500 millones de habitantes con ingresos anuales por sobre los 20.000 US\$ per cápita y una tendencia clara al consumo de productos orgánicos o con certificación de calidad.

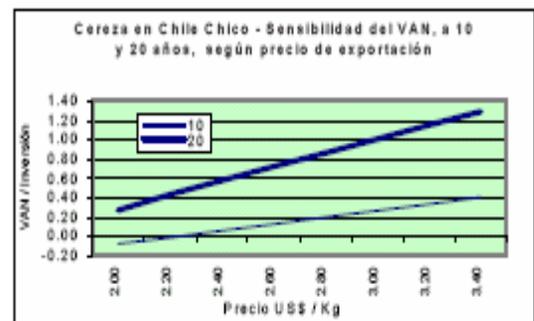
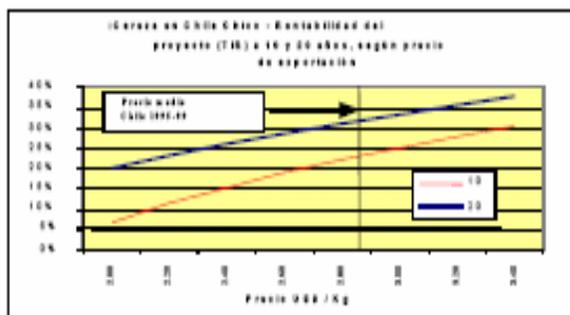
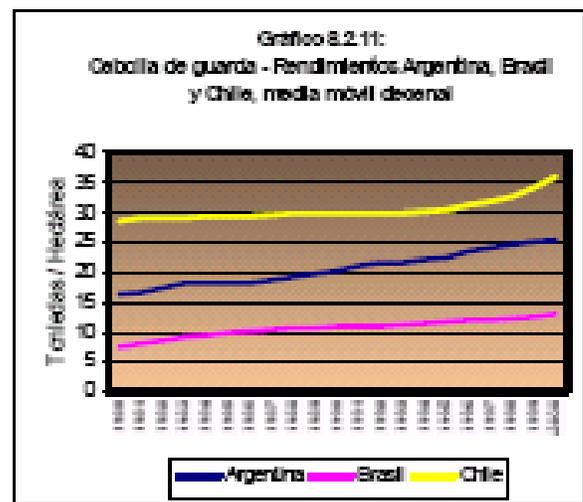
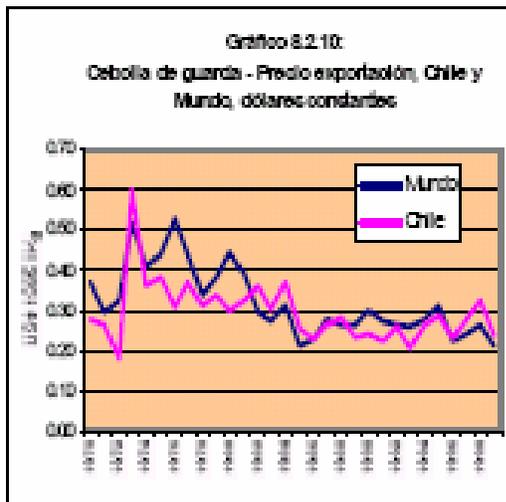
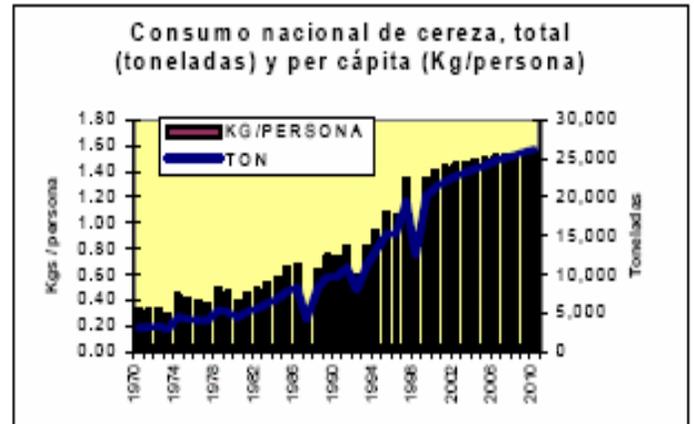
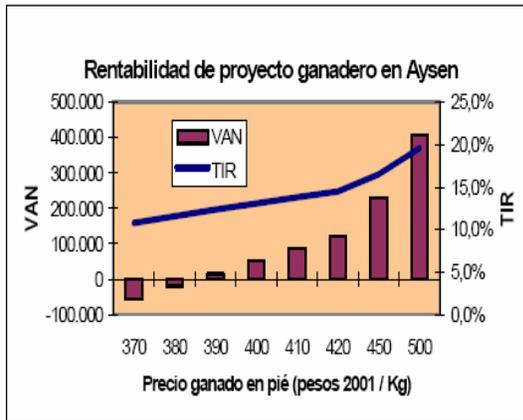
Desde el punto de vista ganadero, la región posee en el año 1997 (último censo ganadero) una masa de 168.770 bovinos y 337.565 ovinos.

Es de interés de la autoridad regional aumentar los actuales 70.000 vientres bovinos a 91.000 en un plazo de 5 años, mediante una focalización más eficiente de los actuales instrumentos de desarrollo del sector.

En cuanto a la agricultura, esta tiene potencial en aquellos subrubros no tradicionales como la producción de cerezas, hortalizas y semillas de hortalizas, en particular cebollas, espinacas, lupino en sistemas de producción de invernaderos.

En cuanto a la mano de obra, esta ha ido disminuyendo paulatinamente desde aproximadamente 4.500 personas en 1992 a 3.000 en 2002, producto básicamente de la disminución progresiva de la masa ganadera regional y los flujos migratorios campo/ciudad, naturales en regiones donde la infraestructura de servicios y subsidios se concentra básicamente en las localidades urbanas.

El gran desafío del sector agropecuario de Aysén es lograr en el mediano plazo una denominación de origen para sus productos cuyos procesos responden a sistemas orgánicos de producción, en este sentido la Región esta trabajando fuertemente en la incorporación de Predios Bajo Control Oficial – PABCO, además de un sistema de trazabilidad bovina que se encuentra en su primera etapa de operación, con lo cual existe mayor posibilidad de penetrar los nichos de mercado que se están abriendo a nivel mundial y en particular con los países con que se han firmado Acuerdos de Libre Comercio.



2.4 Análisis de Clusters Exportadores Preseleccionados

De acuerdo a los antecedentes recopilados complementados con consultas a funcionarios de organismos de fomento productivo, los clusters interesantes de estudiar y potenciar en la Región de Aysén son:

- Clusters de la madera
- Clusters Agroindustrial
- Clusters Pesca

Los sectores turismo y salmón en esta oportunidad no son considerados para ser analizados según el enfoque de clusters, el primero por encontrarse en desarrollo un estudio interregional del clusters del Salmón y el sector turismo por lo incipiente de las actividades. Pero no debe ser descartada la posibilidad de analizar el sector turismo con un enfoque de clusters en un futuro cercano.

III. CLUSTERS MADERERO DE AYSÉN

1. PRESENTACIÓN

Del sector forestal regional el principal producto que actualmente se exporta y genera un nivel de actividad económica significativa y que puede ser incrementada en el mediano plazo, es la madera aserrada seca de Lengua. También se produce para exportación en menor proporción láminas de Coigue. Productos de mayor elaboración como muebles sólo se construyen para el mercado local.

Dado el mayor potencial de crecimiento en el corto y mediano plazo de la producción de madera aserrada de Lengua en el presente estudio se analiza la industria productora de madera aserrada de Lengua, con un enfoque de clusters, que para efectos del estudio se denomina, *clusters maderero de Aysén*, corresponde a un grupo de empresas que producen madera aserrada y elaborada de Lengua cuyo destino final es la exportación.

La producción de madera aserrada de Lengua en Aysén es una actividad de temporada estival, anualmente entran en funcionamiento entre los meses de Octubre y Marzo alrededor de 35 pequeñas unidades productivas, aserraderos móviles o portátiles que se instalan en las mismas fuentes de materia prima, bosques- trozos, donde generan la madera aserrada. La de mejor calidad es adquirida por poderes compradores, transportada a la zona centro sur del país donde es secada y exportada.

Hasta mediados del año recién pasado 2005, funcionó la empresa Maderas de Aysén S.A., de mayor capacidad productiva, con un esquema de funcionamiento diferente, aserradero permanente, transporte de trozos desde el bosque hacia la planta de producción en Coyhaique, con cámaras de secado y planta de reproceso para el aprovechamiento de maderas cortas, con proveedores de trozos y madera aserrada y exportación directa a mercados como Bolivia, Estados Unidos, España e Italia.

Por diversas razones la empresa sale del mercado, falta de abastecimiento, deudas y en este momento se encuentra en instalación una nueva empresa, IGNISTERRA, con sus filiales de Forestal Río Ibáñez y Río Simpson, las que probablemente ocuparán el espacio y desarrollará las funciones de Maderas de Aysén.

Complementan el clusters, poderes compradores, dueños de bosques, productores de trozos, empresas de transporte y servicios públicos relacionados, de fiscalización y fomento.

2. INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA MADERERA DE AYSÉN

Como miembros de la industria maderera de Aysén se identifica un conjunto de empresas agrupadas según la función que cumplen en:

- Empresas de Aserrío, productores de madera aserrada
- Dueños de bosques nativos de Lengua
- Productores de Trozos
- Empresas de Transportes de Madera
- Poderes compradores
- Organismos del Estado Fiscalización y Fomento
- Mueblerías locales y nacionales

2.1 Empresas de Aserrío, Productores de Madera Aserrada

Pertencen a este sector microempresarios que cuentan con un equipo de aserrío portátil o móvil, compra madera en pie, la procesa y vende a poderes compradores, la madera de calidad exportación. Las maderas de inferior calidad se comercializan en el mercado local. Este es el grupo de mayor presencia dentro del cluster.

Se identifican en la Región de Aysén, alrededor de 35 unidades productivas de similares características, las que tienen niveles de producción entre 500 y 1000 m³ anuales de madera aserrada.

También pertenece a este grupo la empresa HOL-Chile o Laminadora Austral, produce madera laminada de especies nativas, Coigue y Mañío mediante un proceso de foliado.

En el corto plazo, 6 meses se integrará al mercado la empresa IGNISTERRA, con las filiales en Aysén, Forestal Río Ibáñez y Forestal Río Simpson, las que ocuparan probablemente, el nicho dejado por la quiebra de la empresa Maderas de Aysén y su filial Forestal Aysén S.A.

2.2 Dueños de Bosques Nativos de Lengua

Sector conformado por propietarios de la materia prima, normalmente venden los bosques en pie, no involucrándose mayormente en la faena de producción de madera y trozos, dejando a las empresas de aserrío, solucionar los problemas que pudieran ocurrir en el proceso de producción.

También debe ser considerado como dueño de bosques al Estado, esta propiedad se expresa en la existencia de terrenos fiscales cubiertos por bosques nativos y los bosques incorporados dentro del Sistema Nacional de Áreas Silvestres Protegidas del Estado.

Es importante destacar la implementación de un instrumento por parte del Estado que otorga un cambio estructural positivo a la actividad forestal que dice relación con la

entrega en concesión a particulares de bosques que pertenecen al Fisco y que son del orden de las 200.000 hectáreas productivas, con lo cual se abre un enorme potencial de entrega de materia prima, que hasta ahora era obstáculo para la industria regional del rubro y que no permitía proyectar negocios a escala internacional y de largo plazo.

Recientemente se ha otorgado la primera concesión onerosa de bosque fiscal en una superficie de 27.000 hectáreas que permitirán a la empresa beneficiaria enfrentar el negocio futuro con menores restricciones de materia prima, y que se encuentra actualmente concretando la presentación de estudio de impacto ambiental en los organismos pertinentes.

2.3 Productores de Trozos

En este sector se agrupan dueños de bosques que implementan faenas de extracción de trozos los que son vendidos, puesto planta o a orilla de camino a empresas de aserrío. Es un grupo minoritario dentro del clusters.

2.4 Empresas de Transportes de Madera

En este sector se agrupan empresas pequeñas y medianas que cubren el servicio de transporte de trozos y madera aserrada desde los bosques hacia los centros de consumo o acopio.

No existen empresas especializadas de transporte de madera, normalmente los mismos empresarios cuentan con un camión que se dedica a sacar la madera desde el bosque a los centros de consumo o acopio.

La madera aserrada de exportación es transportada en camiones desde la Región hacia la zona central del país, utilizando los transbordadores, zarpando desde Puerto Chacabuco hacia Quellón en Chiloé o Puerto Montt ambos Puertos en la X Región de los Lagos desde allí los camiones continúan viaje terrestre hasta la Región Metropolitana o V región donde la madera es secada artificialmente y exportada por los puertos de Valparaíso o San Antonio. El servicio de transporte de madera es proporcionado por empresas que atienden diferentes sectores productivos, no existe una especialización en el área, seguramente por el escaso e irregular volumen a transportar.

2.5 Poderes Compradores de Madera

Este sector está conformado por empresas que compran madera aserrada de Lengua verde, la transportan a la zona central del país, siguiendo el trayecto indicado en el punto anterior, donde son secadas y exportadas. En gran proporción los poderes compradores actúan como financistas de las faenas otorgando anticipos, usado por los madereros como de capital de trabajo, mediante esta práctica tienen cierto control sobre los precios de venta.

En la zona funcionan normalmente tres o cuatro poderes compradores, Sur Papel; Añihue, Ignisterra, y últimamente Comercial El Taita.

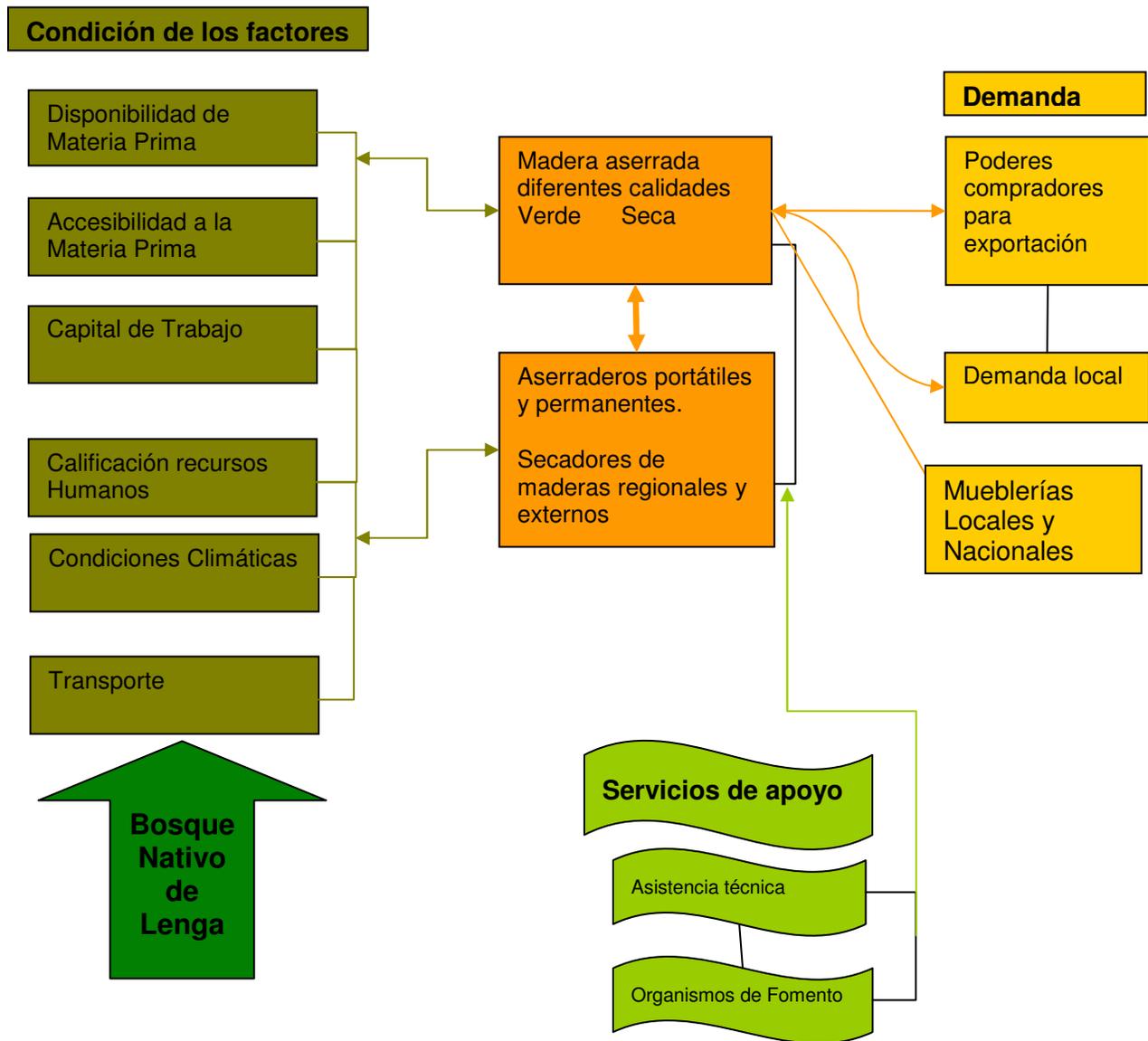
2.6 Organismos del Estado

Los organismos del Estado que tienen competencia dentro del sector maderero son de dos tipos de fomento y fiscalización. Como organismo de Fiscalización y fomento actúa CONAF e INFOR y como de fomento CORFO.

2.7 Mueblerías Locales y Nacionales

Se genera una demanda de madera aserrada de Lengua preferentemente en estado seco, por parte de talleres de mueblerías ubicadas dentro de la comuna de Coyhaique y por mueblerías que utilizan madera sólida de especies nativas instaladas en la Región Metropolitana.

2.8. Mapa de Empresas Que Integran el Clusters



3. ESQUEMA DE RIVALIDAD Y COMPETENCIA

3.1 La Industria Maderera en Aysén

El esquema de rivalidad y competencia permite caracterizar la industria en función de los parámetros básicos que la identifican, tales como unidades productivas existentes en un territorio determinado, niveles de producción, exportaciones y precios, además de capacidad de producción potencial instalada, identificando las características del producto y de los competidores.

3.1.1 Unidades Productivas

En la zona funcionan durante la temporada de primavera- verano, dependiendo de las condiciones climáticas específicas de cada año, unos 35 aserraderos móviles, de baja producción, los que se instalan en los bosques de Lenga, extrayendo sólo la madera aserrada de mejor calidad. (Anexo N° 1)

Se encuentra en instalación un aserradero permanente de mayor capacidad de producción perteneciente a la empresa IGNISTERRA, con presencia en la Región de Magallanes y Región de Valparaíso, el que entrará en producción en los próximos meses.

Existe también una empresa laminadora de especies nativas y exóticas HOL Chile, la que procesa principalmente madera de Coigue y Mañío.

3.1.2 Producción de Madera Aserrada

Los bosques del Tipo Lenga y Subtipo Lenga- Coigue constituyen prácticamente la única fuente de actividad forestal de las regiones más australes del país. Al respecto cabe mencionar que el 97 % de la madera aserrada producida en la XI Región proviene de este Tipo forestal, alrededor de 23 mil metros cúbicos anuales de madera aserrada. (Cuadro N°1)

La producción de madera aserrada en los últimos cuatro años prácticamente ha sido estable en un poco más de 20 mil metros cúbicos anuales.

Los niveles de producción de madera aserrada de Lenga de la Región de Aysén, se encuentran determinados y afectados por la producción de la empresa Maderas de Aysén que durante su trayectoria de aproximadamente 15 años, probó diferentes estrategias de producción y abastecimiento. En momentos determinados aumentaron la producción implementando tres turnos en la planta de aserrío, con un sistema de maderero en helicóptero que mejoró sustancialmente el abastecimiento de trozos pero a costos que dejaron márgenes negativos, también se probó producción mediante gestión directa y a través de contratistas. También se intentó eliminar la temporalidad de las faenas o aumentar los meses de trabajo en los bosques mediante la construcción de caminos estabilizados de alto costos. Cada una de las alternativas probadas influye en los niveles de producción regional, al ser la empresa de mayor tamaño.

El cierre de la empresa, se reflejará en las estadísticas del año 2005, en una fuerte caída en la producción de madera aserrada y en los niveles de exportación.

Cuadro N°1 Producción de Madera Aserrada 1990 – 2004 (miles m³)

AÑO	TOTAL PAÍS	XI REGIÓN	PARTICIPACIÓN (%)
1990	3.326,9	28,9	0,87
1991	3.217,5	13,2	0,41
1992	3.019,1	21,5	0,71
1993	3.112,9	24,7	0,79
1994	3.364,4	23,8	0,71
1995	3.801,8	28,2	0,74
1996	4.140,0	30,2	0,73
1997	4.661,3	31,6	0,68
1998	4.550,7	29,7	0,65
1999	5.253,7	31,9	0,61
2000	5.698,1	35,5	0,62
2001	5.872,0	22,8	0,39
2002	6.438,9	22,0	0,34
2003	7.004,5	21,8	0,31
2004	8.014,8	23,5	0,29

Fuente: INFOR.

3.1.3 Capacidad Actual de Producción

Según información recogida por el Instituto Forestal en el Censo anual de producción la capacidad total de producción de madera aserrada de la región llega a prácticamente 80 mil metros cúbicos anuales, de los cuales sólo se aprovecha el 25 % al llegar a una producción de sólo 20 mil metros cúbicos anuales. (Cuadro N° 2)

Cuadro N° 2 Capacidad Máxima De Producción (1 Turno) Por Provincia, Según Tipo De Aserradero Y Rango De Producción, 2004

TIPO DE ASERRADERO Y RANGO DE PRODUCCIÓN	TOTAL	CAPACIDAD MÁXIMA DE PRODUCCIÓN (m ³)			
		Aysén	Coyhaique	General Carrera	Capitán Prat
TOTAL	77.936	28.528	32.276	3.776	13.356
PERMANENTES	45.765	10.545	25.176	-	10.044
5.001 – 10.000	13.500	-	13.500	-	-
≤ 5.000	32.265	10.545	11.676	-	10.044
MÓVILES	32.171	17.983	7.100	3.776	3.312
≤ 1.000	32.171	17.983	7.100	3.776	3.312

Fuente: INFOR.

3.1.4 Precios Madera de Lengua Mercado Externo

El metro cúbico de madera aserrada en el mercado externo en los últimos 10 años ha estado, prácticamente estable con un promedio para el periodo de US\$ 535 m³, que ha significado al productor precios relativamente constantes, disminuyendo los niveles de rentabilidad por las alzas de precios internas, especialmente de los combustibles. (Cuadro N° 3)

Cuadro N° 3 Precios Nominales Principales Productos a Base de Lengua, Mercado Externo 1995 – 2005

PRODUCTO	Unidad	PRECIOS NOMINALES										
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005(*)
Trozas aserrables	US\$/m ³	29	256	117	381	320	-	-	148	206	-	-
Madera aserrada	US\$/m ³	473	521	532	560	569	565	547	518	529	540	569
Partes y Piezas de Muebles	US\$/t	2.414	2.370	2.207	2.181	2.237	2.390	2.414	2.287	1.787	1.956	2.087
Molduras de madera	US\$/t	1.413	2.495	1.420	-	5.418	-	-	-	-	373	-
Madera elaborada cepillada	US\$/m ³	535	553	772	1.100	908	392	740	577	558	609	713
Puertas, Ventanas y Marcos	US\$/t	7.882	10.48	4.411	4.000	3.892	3.553	2.772	-	-	11.274	-
Muebles	US\$/t	5.629	2.842	6.334	8.019	6.227	6.649	6.190	5.728	5.326	6.023	6.158
Tableros encolados	US\$/t	2.045	2.016	2.019	1.748	2.000	1.988	1.793	1.908	2.159	2.154	3.642
Pallets	US\$/t	-	-	-	343	344	313	303	261	-	-	-

Fuente: INFOR, CONAF.

Nota : Corresponde a precios de exportaciones nacionales.

(*) Precios primer semestre 2005

3.1.5 Características del Producto

La madera aserrada de Lengua es un producto único de alta calidad, proveniente de bosques nativos, utilizado preferentemente para la construcción de muebles finos.

El producto generado por los distintos aserraderos no presenta diferenciación, se enmarcan dentro de ciertas pautas de calidad y clasificación establecidas por los poderes compradores. Los productos de primera selección son comercializados con fines de exportación y los de menor calidad se comercializan en el mercado local, como madera tipo construcción.

Para el mercado externo el producto en general se requiere seco, la capacidad de secado en la región está dada por los secadores de la empresa Maderas de Aysén, que en este momento se encuentran paralizados. Los actuales intermediarios secan en la zona central del país.

3.1.6 Características de los Competidores de la Industria

Los productores de madera aserrada se pueden caracterizar como microempresarios dueños de un pequeño capital de trabajo, constituido básicamente, por un aserradero del tipo portátil o móvil, además de sierras complementarias, canteadora y

despuntadora, en menor proporción cuentan con un camión para el transporte de madera y trozos y contadas excepciones cuentan con equipos para construir caminos buldózer y cargadores.

Estos microempresarios generalmente no cuentan con formación profesional, mayoritariamente son de bajo nivel de escolaridad, renuentes a formar asociaciones, alianzas u otra forma de asociatividad, con un alto nivel de informalidad en el respeto de acuerdos y tratos.

Dentro del clusters de la madera se identifican dos fuentes de relación y competencia entre los productores de madera aserrada, por una parte están las relaciones para obtener materia prima, bosques en pie y trozos y por otro lado las relaciones y competencia en la venta de madera aserrada de calidades inferiores en el mercado local.

Abastecimiento de materia prima

La producción de madera aserrada depende en un importante porcentaje de la capacidad que tiene el empresario de llegar a acuerdos con dueños de bosques y de la habilidad y equipamiento y recursos para aprovechar la temporada de producción.

Una gran relación y competencia que se produce entre los productores de madera aserrada es por obtener contratos que les permitan acceder a ciertos bosques.

Venta de madera aserrada, Poderes compradores monopsonio

Los productores de madera aserrada se ven enfrentados a una demanda que absorbe el total de la producción de madera aserrada de Lengua de primera selección. Esta demanda está constituida por tres o cuatro poderes compradores que fijan los precios en función de pautas de calidad previamente establecidas, aceptando madera, rechazando o bajando el precio en función de defectos de observados en cada pieza de madera.

En resumen el precio de la madera aserrada es fijado en función de la calidad por los poderes compradores, quienes a su vez también actúan como financistas de la producción al adelantar pagos contra producción.

Dado que no existe problemas de demanda los productores no compiten entre sí por la venta del producto, sólo tratan de obtener el mejor precio del los compradores y mejorar la situación o forma de pago.

En resumen, la venta de madera para exportación la “entregan” a los poderes compradores en función del precio, pudiendo desconocer tratos previos si un comprador alternativo ofrece un mejor precio al momento de la entrega.

3.2 Factores Limitantes de la Competitividad

Desde la perspectiva de las empresas productoras de madera aserrada los principales factores que afectan la competitividad son los siguientes:

- **Bajos niveles de producción**, los niveles de producción de cada unidad productiva en general son bajos 300 a 400 m³ por temporada, lo que les impide llegar a exportar o abastecer alguna industria o mueblería de mayor consumo, individualmente.
- **Gestión empresarial individual, falta de asociatividad**. La gestión empresarial de los madereros, se caracteriza por un acentuado carácter individualista, que atenta contra la posibilidad de asociarse para enfrentar unidos los poderes compradores o la demanda directa.
- **Bajo Nivel de capacitación de los productores**. En general los microempresarios dedicados a la producción de madera aserrada son de un bajo nivel de escolaridad y escasa formación formal de carácter técnico. Si son personas de mucha experiencia.
- **Bajo Nivel de Inversión en Innovación Tecnológica** Las faenas de producción de madera aserrada se desarrollan con bajos niveles de inversión en reposición o renovación de equipos. Normalmente los equipos utilizados se encuentran sobrepasados en su vida útil. Las nuevas adquisiciones corresponden normalmente a equipos usados traídos de la zona centro sur del país.

4. CONDICIÓN DE LOS FACTORES

Los factores esenciales que interactúan en la producción de madera aserrada de Lengua son principalmente:

- Disponibilidad de materia Prima
- Accesibilidad a la materia Prima
- Capital de Trabajo
- Calificación Recursos humanos
- Condiciones climáticas
- Sistema de Transporte

4.1 Disponibilidad de Materia Prima

La disponibilidad de materia prima, bosques y trozos de calidad para la producción de madera aserrada con propósitos de exportación son indispensables para asegurar la inversión de mediano y largo plazo requerida para el desarrollo de la industria maderera.

El consumo actual de la industria maderera en materia prima trozos, es de 50 mil metros cúbicos para lograr una producción entre 20 y 23 mil metros cúbicos de madera aserrada por año. (Cuadro N° 4)

Existe una evidente sub-utilización de los recursos existentes. Diversos estudios realizados recientemente, coinciden en que el rubro de transformación primaria de la madera, atraviesa por un conjunto de situaciones que son las causas del bajo nivel de la actividad del sector. Dichos problemas se relacionan con la baja disponibilidad de materia prima y escasas tasas de inversión, que posibiliten innovar procesos, maquinarias, equipos e implementar programas de capacitación de personal.

La industria maderera regional, enfrenta permanentemente serios problemas de abastecimiento de materia prima, provocando la paralización de ellas temporalmente e impidiendo el aumento de la producción forestal regional. Esta situación se origina en dos factores principales:

Mala accesibilidad a bosques privados originados en la falta de caminos y gran concentración de bosques administrados por el Estado como Reservas Nacionales y Bosque Fiscales

Si bien la Región cuenta con el mayor patrimonio de bosques nativos del país (4,8 millones de hectáreas) no es menos cierto que más del 70 % de ellos se encuentran en manos del Estado y marginados del proceso productivo de la industria de la madera.

Por lo expuesto, se puede afirmar que cualquier iniciativa de inversión, con objetivos de utilizar el recurso bosque regional, ya sea para crear nuevas industrias forestales o mantener y ampliar la operación de las existentes, se toparán irremediabilmente con la necesidad de abastecerse de materia prima desde los bosques fiscales o de Reservas Nacionales.

Recientemente el Estado a través de una decisión del Ministerio de Bienes Nacionales, hace esfuerzos para incorporar estos recursos al proceso productivo, acogiendo solicitudes de concesiones, donde el sector privado concurre con proyectos productivos sostenibles, en el largo plazo, que equilibren variables productivas y ambientales.

No obstante lo anterior, la experiencia de la empresa regional indica que el procedimiento implementado por Bienes Nacionales, adolece de una serie de deficiencias principalmente incertidumbre en cuanto a los plazos y condiciones en que pueden ser entregadas dichas concesiones

Cuadro N° 4 Consumo de Madera en Trozas por Provincia, Según Tipo de Aserradero y Especie, 2004

TIPO DE ASERRADERO Y ESPECIE	XI REGIÓN	CONSUMO SEGÚN PROVINCIA (m ³ ssc)			
		Aysén	Coyhaique	General Carrera	Capitán Prat
TOTAL	50.792	13.933	30.932	729	5.198
PERMANENTES	37.054	5.220	27.108	-	4.726
Canelo	155	155	-	-	-
Cipres de las Guaitecas	759	105	-	-	654
Coihue	1.403	1.174	136	-	93
Lenga	30.529	259	26.478	-	3.792
Manio	607	376	44	-	187
Pino Oregón	222	123	99	-	-
Pino Radiata	275	-	275	-	-
Tepa	3.028	2.952	76	-	-
Tineo	76	76	-	-	-
MÓVILES	13.738	8.713	3.824	729	472
Canelo	41	6	-	35	-
Cipres de las Guaitecas	283	-	-	-	283
Coihue	1.805	1.701	72	-	32
Lenga	8.418	3.929	3.708	624	157
Manio	247	183	29	35	-
Pino Oregón	820	820	-	-	-
Tepa	2.124	2.074	15	35	-

Fuente: INFOR.

4.2 Accesibilidad a la Materia Prima Bosques y Trozos

La sola existencia de bosques no asegura, que estén disponibles para ser usados en los procesos productivos estos, tiene que ser accesibles, con factibilidad técnica y económica de poder acceder a ellos.

La Región de Aysén se caracteriza por su falta de infraestructura básica, los caminos son de bajo estándar y generalmente no aptos para acceder a zonas con bosques de Lengua-Coigue. Las empresas madereras invierten un importante porcentaje de recurso en la construcción de caminos.

Cabe destacar que el costo de un kilómetro de camino estabilizado es de \$ 10.000.000 y que éste, es absorbido enteramente por la empresa incidiendo fuertemente en los costos totales de producción.

Cuadro N° 5 Modalidad de Abastecimiento de Trozas, Según Tipo de Aserradero y Rango de Producción, 2004

TIPO DE ASERRADERO Y RANGO DE PRODUCCIÓN	XI REGIÓN	MODALIDAD DE ABASTECIMIENTO (m ³ ssc)				
		Maquila	Compra a terceros	Bosques propios	Compra Vuelo	Empresas Coligadas
TOTAL	50.792	479	7.177	15.091	13.554	14.491
PERMANENTES	37.054	187	3.591	8.097	10.688	14.491
50.001 – 10.000	14.491	-	-	-	-	14.491
≤ 5.000	22.563	187	3.591	8.097	10.688	-
MÓVILES	13.738	292	3.586	6.994	2.866	-
≤ 1.000	13.738	292	3.586	6.994	2.866	-

Fuente: INFOR.

4.3 Capital de trabajo

La faena de producción de madera aserrada de Lengua se caracteriza por la temporalidad de las faenas, dadas por las condiciones climáticas de las zonas donde se ubican los bosques, sectores de mayor altitud, lo que genera accesibilidad sólo en época de verano. Los propietarios deben contar con los recursos que permitan financiar el inicio de faenas hasta las primeras ventas de madera.

Este capital de trabajo necesario para la puesta en marcha de cada aserradero a principios de temporada, proviene normalmente de anticipos que pueda lograr el microempresario de los poderes compradores o por endeudamiento en el sistema financiero tradicional contra entrega de garantías reales.

No existen líneas de financiamiento para capital de trabajo específicas para la industria productora de madera aserrada, que pudieran contribuir con créditos blandos a la puesta en marcha de estas empresas.

4.4 Calificación de Recursos Humanos

La producción de madera aserrada requiere la participación de personal especializado, principalmente el operador del aserradero que necesariamente debe contar con conocimientos de técnicas de corte, lo que permite hacer un mejor aprovechamiento de cada trozo. También se requiere personal calificado para desarrollar las actividades de

clasificación de la madera, debe contar con los conocimientos de las pautas de calidad en uso.

En general dentro del aserradero el operador del aserradero es la persona que hace las veces de capataz, dirige al personal y dicta la pauta de las actividades que se deben desarrollar.

4.5 Condiciones Climáticas

La producción de madera aserrada requiere condiciones climáticas favorables, que permitan el transporte de trozos desde el bosque a las plantas de aserrío o de la madera desde los aserraderos ubicados en la montaña a los centros de acopio y venta.

Temporalidad de las faenas por condiciones climáticas

Esta actividad se caracteriza, además, por una fuerte estacionalidad ocasionada por las condiciones climáticas, nieve y lluvia en época de otoño, invierno y frecuentemente parte de la primavera, provocan el corte de los caminos y aislamiento de los predios madereros. Por tal motivo las faenas de maderero, se concentran preferentemente entre octubre y marzo de cada año.

4.6 Factores Limitantes de la Competitividad

- **Escasez relativa de materia prima**, disponibilidad de bosques y/o trozos. La escasez relativa de materia prima proviene de la falta de accesibilidad a los bosques, debiéndose invertir una importante cantidad de recursos en la construcción de caminos. También en el sector privado no se encuentran grandes superficies de bosques que permitan programar inversiones de mediano plazo.
- **Capital de trabajo escaso**. Las microempresas anualmente enfrentan serias dificultades al momento de la puesta en marcha del sistema productivo por la baja disponibilidad de capital de trabajo.
- **Falta de operadores especializados de aserraderos**. En la zona no existe un número suficiente de operadores de aserraderos con los conocimientos adecuados que aseguren una producción constante y de buena calidad.
- **Falta de equipamiento adecuado para optimizar procesos**. El equipamiento utilizado por los aserraderos y en las faenas de bosque normalmente son obsoletos en regular estado.

5. INDUSTRIAS AFINES Y DE APOYO

Dentro de las industrias y organismos de apoyo que participan en el clusters de la madera se destaca el sistema de transporte, organismos de investigación y fomento productivo.

5.1 Sistema de Transporte

Un sistema de transporte adecuado a las condiciones de caminos de montaña es esencial para la extracción de trozos hacia aserraderos o plantas de aserrío estables y de madera aserrada a los puntos de comercialización es esencial para el desarrollo de la actividad maderera local.

5.2 Organismos de Investigación

En Aysén, el único organismo de investigación es el Instituto Forestal que ha desarrollado investigación en sistemas de intervención de bosques de Lengua con el objetivo de crear tratamientos silviculturales que aseguren la sustentabilidad del recurso.

Investigación en aspectos industriales de la producción de madera aserrada de Lengua, que permitan mejorar la producción no se realizan.

5.3 Organismos de Fomento Productivo

Instrumentos de fomento que apoyen la producción de madera aserrada de Lengua, específicamente no existen. CORFO a través de instrumentos como el DFL 15 y plan Austral ha favorecido proyectos del sector maderero.

5.4 Factores Limitantes de la Competitividad

- **Ausencia de Instrumentos de Fomento.** Específicos para la actividad maderera. No existen instrumentos de fomentos ideados específicamente para apoyar las actividades de producción de madera aserrada. Algunos empresarios se acogen a instrumentos de fomento de aplicación general, que no apuntan a puntos clave de la industria de la madera, como pudiera ser un instrumento que beneficie o apoye la construcción de caminos.
- **Investigación Innovativa escasa ausente.** No existen líneas de investigación que apoyen directamente el proceso productivo de madera aserrada, como podría ser el desarrollo de técnicas de corte.
- **Sistema de Transporte débil y obsoleto.** No existen empresas de transporte con el equipamiento adecuado para el carguío y traslado de madera aserrada desde los bosques hacia los centros de acopio y distribución. Como son camiones contracción especial y horquillas cargadoras de gran potencia.

6. CONDICIONES DE LA DEMANDA

6.1 Demanda de Madera Aserrada de Lenga

La demanda de madera aserrada de Lenga en la región de Aysén se encuentra diferenciada por la calidad de la producción, a saber: La demanda por madera de primera calidad o calidad exportación, independientemente de la denominación y pauta de calidad que se aplique, es adquirida en un 100 % por poderes compradores externos, que la secan y exportan directamente a España, Italia y USA principalmente.

Cabe destacar que en un gran porcentaje la madera sale en estado verde, hacia la zona central del país, donde es secada y exportada por los puertos de San Antonio o Valparaíso.

La madera de menor calidad, es comercializada en el mercado local y en numerosos aserraderos, queda como desecho en las plantas de aserrío, ubicadas en los bosques, en otras palabras ni siquiera se transporta a los centros de consumo.

Como poderes compradores de madera, en estos momentos funcionan en la región las empresas IGNISTERRA S.A., con sus filiales FORESTAL RIÓ IBÁÑEZ y FORESTAL RIÓ SIMPSON, también la empresa originaria de Santiago SUR PAPEL y de Puerto Montt las empresas FORESTAL AÑIHUE y Comercial el Taita.

En la comuna de Coyhaique existen alrededor de 25 talleres de mueblerías de nivel artesanal, que demandan madera seca de Lenga para la confección de muebles que se comercializan en el mercado local. La demanda generada por los talleres locales es insignificante dado los bajos niveles de producción que mantienen. Sólo una empresa amplió recientemente sus instalaciones, Mueblería San Francisco, buscando generar un proceso de trabajo en línea que le permita aumentar la producción.

Mueblerías de nivel nacional y exportadoras de muebles, con líneas de producción significativa, como Muebles DELMA, o NATURA MUEBLES de la Región Metropolitana también demandan madera aserrada de Lenga en estado verde y seco, demanda que es abastecida principalmente por los poderes compradores intermediarios indicados en el punto 2.5 y en menor proporción por compra directa a aserraderos locales.

Cuadro N°6 Volumen de Exportaciones Forestales, Según Producto, XI Región

1997 – 2004

PRODUCTO	Unidad	VOLUMEN EXPORTADO							
		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
TROZAS ASERRABLES	m ³	-	-	18,9	52	14,5	70,8	-	-
MADERA ASERRADA	m ³	5.672,9	7.280,1	11.376,1	12.861,6	6.106,5	6.027,7	4.955,8	2.027,2
Coihue	m ³	29,8	33,2	65,5	37,9	18,4	7,2	-	-
Lenga	m ³	5.643,0	7.216,9	11.252,0	12.823,7	6.033,2	6.020,6	4.955,3	2.027,2
Otras especies	m ³	-	30,0	58,6	-	54,9	-	0,5	-
TABLEROS Y CHAPAS	t	55,5	77,8	172,0	195,2	110,0	63,4	205,7	129,7
Chapas	t	55,5	77,8	171,8	195,2	110,0	63,4	205,7	129,7
Otros tableros	t	-	-	0,2	-	-	-	-	-
PRODUCTOS SECUNDARIOS	t	582	682,9	794,7	1.332,4	1.160,1	712,8	410,2	267,5
Madera elaborada cepillada	t	251,7	203,6	33,2	0,3	82,6	22,4	36,0	-
Paneles encolados	t	330,3	479,3	761,4	1.331,8	1.077,5	690,5	365,6	255,1
Muebles y sus partes	T	-	-	-	-	-	-	8,6	12,4
Otros	t	-	-	0,1	0,3	-	-	-	-
PAPELES Y CARTONES	t	-	-	-	0,1	0,1	-	-	-
OTROS PRODUCTOS	t	0,1	-	0,1	11,1	0,8	3,1	1,5	1,8

Fuente: INFOR, CONAF.

Cuadro N°7 Monto de Exportaciones Forestales, Según Producto, XI Región 1997 – 2004

PRODUCTO	MONTO EXPORTADO SEGÚN AÑO (miles US\$ FOB)							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
TOTAL	4.465,3	6.024,9	8.900,7	10.844,0	5.880,4	4.787,2	3.786,3	2.386,8
TROZAS ASERRABLES	-	-	3,7	15,4	5,4	19,5	-	-
MADERA ASERRADA	3.396,0	4.406,3	6.843,9	7.476,4	3.488,3	3.085,6	2.315,2	1.054,4
Coihue	15,9	15	42,6	15,7	10,2	4,4	-	-
Lenga	3.380,1	4.386,5	6.782,5	7.460,7	3.469,3	3.081,2	2.315,0	1.054,4
Otras especies	-	4,8	18,8	-	8,8	-	0,2	-
TABLEROS Y CHAPAS	88,3	358,3	472,3	468,7	284,1	105,6	499,6	455,3
Chapas	88,3	358,3	471,5	468,7	284,1	105,6	499,6	455,3
Otros tableros	-	-	0,8	-	-	-	-	-
PRODUCTOS SECUNDARIOS	980,9	1.260,2	1.580,1	2.637,3	2.030,0	1.343,4	842,5	654,5
Madera elaborada cepillada	353,3	407,1	54,8	0,1	116,9	25,8	22,3	-
Paneles encolados	627,6	853,1	1.524,7	2.636,9	1.913,1	1.317,6	787,7	570,8
Muebles y sus partes	-	-	-	-	-	-	32,4	83,7
Otros	-	-	0,6	0,3	-	-	-	-
PAPELES Y CARTONES	-	-	-	0,4	-	-	-	-
OTROS PRODUCTOS	0,1	-	0,7	245,8	72,6	233,1	129,1	222,7

Fuente: INFOR, CONAF.

6.2 Factores limitantes de la competitividad

- Demanda es un monopsonio fija los precios y características del producto. La demanda por madera para exportación está constituida por sólo dos o tres poderes compradores que fijan precios según calidades y determinan la forma de pago.
- La madera de menor calidad es comercializada en el mercado local, el que tiene una fuerte limitación de tamaño. Dependiendo de los precios y la ubicación del aserradero, distancia bosque centro de consumo, en determinados casos no es rentable sacarla desde el bosque.

7. ANÁLISIS FODA

Fortalezas

- La madera de Lengua es una especie apreciada por el mercado nacional y de exportación, con precios relativamente más altos que otras especies nativas. En los últimos años se ha intensificado su uso como materia prima competitiva y sustitutiva en productos como muebles y paneles finos.
- Amplia experiencia sobre el rubro, los microempresarios han acumulado una amplia experiencia que les permite sortear las dificultades propias de la zona, y resolver carencias.
- Dado el tamaño de las empresas, la participación única y directa de los empresarios en todas las etapas del proceso productivo, es una ventaja que les permite conocer a cabalidad el negocio.
- Pleno conocimiento del mercado regional
- Una parte de los empresarios ejerce una búsqueda de mercados alternativos a los poderes compradores tradicionales para sus productos. Se exploran alternativas de vender directamente a mueblerías que exportan.
- En términos generales conocen sus costos de producción
- Uso máximo de la temporada estival y con tendencia a regularizar la producción cuando el mercado es propicio.

Oportunidades

- El mercado de exportación (madera de Lengua) actualmente es ilimitado; siendo cada vez menos exigente en dimensiones, se aceptan piezas de pequeño tamaño (hasta 60 cm de largo).
- Equipos mecánicamente simples que pueden ser mejorados con relativa facilidad. La mayor proporción del parque de máquinas es en base a sierra huincha lo que permite un mejor aprovechamiento de la madera y con mejores terminaciones. Dados los tamaños y simplicidad de los procesos, los equipos son de fácil operación
- Aunque el personal es de baja calificación formal, en general poseen experiencia en aserraderos
- Existencia de equipos portátiles de última generación que permiten aumentar productividad a costos accesibles.

- Un número limitado de empresas, facilita cualquier acción que tienda a organizarlos
- Una creciente capacidad de información (internet; telefonía; fax,), lo cual permite estar actualizado en materia de equipos y proveedores
- El Ministerio de Obras Públicas Esta abriendo nuevas sendas (lago atravesado; bahía exploradores.). que permitirán acceder a recursos boscosos vírgenes
- Elaboradoras de madera dedicadas a las uniones de madera, tableros, finger-joint puede ser una oportunidad a explorar, para aumentar el volumen exportable
- El secado de la madera es ciertamente una oportunidad para acceder a otros mercados del país (Norte), al disminuir costos de transporte y mejorar el precio del producto.
- Los tratados de libre comercio mejoran la competitividad del los productos nacionales respecto a la oferta de otros países

Debilidades

- Bajos niveles de producción, en general la producción individual de los aserraderos es baja, lo que impide abastecer eventuales pedidos, o mantener una regularidad en la entrega de producto, como es exigido por algunas empresas consumidoras finales.
- Modalidad de trabajo estacional. Dada por las condiciones climáticas específicas, de los sectores de intervención, impiden mantener regularidad en las entregas incluso dentro de la temporada estival. Esta situación también limita la generación de empleos estables, como resultado, afecta la especialización de los trabajadores.
- Maquinarias y equipos antiguos, los equipos de aserrío en general son antiguos con la vida útil vencida, lo que implican altos costos para mantenerlos en funcionamiento, además de la pérdida de días de trabajo, a la espera de repuesto o asistencia técnica.
- El manejo y transporte de los productos en proceso y terminados en el interior de la unidad productiva es manual (83,3% y 66,7% respectivamente)
- No existe capacidad instalada de secado artificial, lo que es una limitante importante en el desarrollo del sector para pequeños y medianos productores.
- Limitaciones de capital de trabajo, lo que obliga a tener acceso a bosques de baja calidad, es decir, baja productividad de la materia prima, obteniéndose una menor proporción de madera aserrada con calidad adecuada para usos como muebles y otros; menos aún para exportación. La situación es muy clara para la Lengua de la

comuna de Coyhaique. En general la Tapa y Coigüe poseen mejores condiciones sanitarias (P. Aysén).

- Baja calificación del personal que labora en las empresas. Esta situación no permite aumentar productividad; incide en la calidad de la madera que se produce y es además un factor que afecta la regularidad en el ritmo de la producción. Existen problemas de formación del personal que van más allá de la calificación (hábitos laborales). No existe en la Región ninguna institución de educación, que prepare personal para trabajar en aserraderos
- Mercado local de potencial limitado. En este sentido la madera de Tapa; Coigüe; y Lengua de calidades inferiores, tienen problemas de mercado, ya que su uso final es principalmente en la construcción. Si bien es cierto que la Región ha presentado un importante crecimiento de la población lo cual incide positivamente en los niveles de edificación, sin embargo existe un potencial de crecimiento limitado de este mercado.
- Formas de pago a plazos, acompañado con falta de recursos financieros para enfrentar el desfase entre gastos e ingresos; falta de liquidez
- Mercado de carácter monopsónico. Por su bajo volumen de producción, se ven obligadas a vender a intermediarios locales de exportación, los cuales fijan precios y formas de pago (que en reiteradas ocasiones superan los 120 días de plazo de cancelación). Esta situación genera normalmente problemas de liquidez de las empresas, afectando sus gastos operacionales (abastecimiento, salarios, insumos).
- La falta de organización gremial que permita interactuar con Organismos Públicos y privados en torno a la definición de estrategias de desarrollo del sector. Que permita a la vez defender los intereses de los empresarios respecto de organismos fiscalizadores (CONAF; Inspección del trabajo, entre otros)
- La falta de organizaciones funcionales o de asociaciones productivas que permitan mejorar la comercialización y acceder a mercados que requieren mayores volúmenes. En este sentido, algunos pasos se han dado en el Área de Puerto Aysén con resultados positivos,.
- Lo lejano de la Región, limita la posibilidad de participar en ferias tecnológicas o bien acercarse a proveedores de equipos de aserrío.
- Los Instrumentos de fomento tienen un bajo grado de penetración en la población objetivo, ya sea por que los desconocen, o bien no los utilizan. Muchos de los instrumentos de fomento requieren de la elaboración de proyectos de inversión, que apuntan más bien a empresas con trayectoria de alto nivel y con una base tecnológica y empresarial para que se formalice. A medida que se reduce el tamaño de las empresas, se hacen más patente las limitaciones de gestión y desarrollo. A juicio de los empresarios madereros, acceder a los Instrumentos de

fomento es complicado, debido a la gran cantidad de requisitos que deben cumplir para ser beneficiarios, principalmente en lo referido a informes comerciales

- La falta de caminos de acceso a bosques productivos. La construcción de caminos normalmente los asume quien arrienda la montaña (el empresario maderero). Esta situación significa un alto riesgo para el empresario, quien debe realizar importantes desembolsos iniciales (que desde su punto de vista significan gasto y no inversión), frente a una actividad que tiene mucha incertidumbre asociada (clima; calidad del bosque.).
- Bosques de mala calidad. Esta es una característica común a todo el bosque nativo de la Región, principalmente por la sobremadurez de los bosques, que se traduce en problemas sanitarios que descalifican la madera. Cabe señalar que, en general, menos de un 20 % del volumen en pie de los bosques de Lengua, es susceptible de ser aprovechado por la industria maderera.
- El desconocimiento de la real disponibilidad de madera para la industria de aserrío. Si bien es cierto existe un catastro de bosque nativo recientemente elaborado, este no entrega información que permita determinar cuales son las disponibilidades de bosques productivos que existen en la Región (ubicación; calidad; volumen aprovechable; restricciones; etc.).
- La información de mercado es un factor muy importante y que actualmente se manejan de un modo personal e ineficiente.
- Altos costos de transportes dentro de la Región, consecuencia de los altos costos de los combustibles, bajo estándares de los caminos y largas distancias, que se deben recorrer desde los bosques hasta los centros de acopio y despacho.
- Altos costos de transporte desde la Región hacia los puertos de salida al extranjero, San Antonio, Valparaíso y Octava Región. Se deben cubrir distancias cercanas a los 2.000 km, parte en camiones cargados viajando en traspbordadores, desde puerto Chacabuco y parte por tierra.

8. POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD

El potencial de competitividad del clusters maderero se fundamenta en lo endémico de la especie Lenga y en la gran disponibilidad de recursos boscosos, condicionado, por la construcción de caminos y por la incorporación al proceso productivo los bosques ubicados en terrenos fiscales y Reservas Nacionales. De no cumplirse con estas dos condiciones básicas, una producción creciente y sostenida de madera aserrada de Lenga se torna dificultosa.

En Aysén el Estado chileno es propietario de 76% de la superficie total de la región y el crecimiento del producto sólo se ha sustentado en el 24 % del territorio, que es de propiedad privada. Por la forma en que se produjo históricamente el desarrollo de la región, hay sectores geográficos con buen potencial productivo que hasta la fecha no han sido integrados plenamente a la vida económica.

La especie Lenga es una especie nativa endémica de la Patagonia concentrando su presencia en las Regiones de Aysén y Magallanes, también existe en la zona Sur IX y X región pero con una importancia económica menor al crecer en las partes más altas de la Cordillera de los Andes.

La madera de Lenga es apreciada por el mercado nacional y de exportación, la que se refleja en precios relativamente más altos que otras especies nativas. Cabe destacar que en los últimos años se ha intensificado su uso como materia prima competitiva y sustitutiva en productos como muebles y paneles finos.

El mercado de exportación para madera de Lenga seca actualmente es ilimitado; siendo cada vez menos exigente en dimensiones, ya se aceptan piezas cortas, (hasta 60 cm de largo).

El otro factor que asegura la competitividad es la disponibilidad de bosques productivos. Existen miles de hectáreas de bosques de Lenga dentro del patrimonio del Estado, tanto en terrenos fiscales como en Reservas Nacionales, que al colocarlas bajo manejo incorporándolas al proceso productivo, permitirán incrementar considerablemente la producción.

9. NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO

9.1 Capacitación y Formación de Capital Humano

Se destaca la necesidad primordial por parte de los trabajadores, de nivelación de los estudios básicos y medios, además de requerir de una continua capacitación, en relación a las innovaciones que surjan de cada uno de los sectores.

Según un estudio realizado por la Universidad de los Lagos (2003), sobre los niveles de calificación de la fuerza de trabajo y requerimientos de contratación de las empresas del sector se desprende que:

1. El 49% de la población encuestada de la fuerza laboral de los sectores productivos, tan sólo tiene nivelado su educación básica, de los cuáles el 63,9% no ha completado este ciclo, lo que deja de manifiesto la necesidad de implementar programas que permitan nivelar estudios básicos y medios.
2. El 19,1 %, de los encuestados, manifiesta formalmente su deseo de nivelar estudios, particularmente en el caso del Sector Pesca, este porcentaje llega al 30,8% de los entrevistados.
3. Tan sólo el 15,6% de la fuerza de trabajo de la región, tiene educación técnica o superior (considerando a esta completa o incompleta), esto también abre perspectivas respecto de la necesidad de afrontar este problema de la calificación del personal, en todos los rubros del sector productivo, como un problema estructural, involucrando al resto de los actores que puedan colaborar en el mejoramiento de la escolaridad, a nivel de técnicos preferentemente.
4. El 84% de los encuestados, dice necesitar de la capacitación para desempeñarse en mejor forma, en su respectiva actividad laboral.

Los empresarios y los trabajadores en general requirieren de un apoyo concreto, en capacitación. Es importante, además, mantener informado a los empresarios y trabajadores, de los distintos sectores, de los beneficios que otorga el Estado, en relación a capacitación y otros, a través de los instrumentos CORFO, SERCOTEC, FOSIS, INDAP, SENCE, SERNAPESCA y otros.

Capacitación técnica y social del personal

Investigar y desarrollar sistemas de capacitación aplicables a operadores de maquinas claves en la gestión productiva (operación de sierras principales y equipos auxiliares); también es necesario fomentar los hábitos laborales; el espíritu de superación, entre otros aspectos.

9.2. Apoyo a la Organización

Se debería influenciar a nivel de los empresarios para que se organicen y articulen un canal de expresión que les permita participar en forma activa en el diseño de

estrategias; programas e instrumentos de fomento, orientados al desarrollo de la industria regional.

En esta misma línea se recomienda promover el agrupamiento de los empresarios de manera de lograr economías de escala en la compra de materias primas, comercialización (volúmenes de venta que les permita acceder a exportación directa), arriendo de maquinaria u otras.

9.3. Capacitación Empresarial

Capacitar a los productores en las técnicas de manejo empresarial, para lo cual deben incorporar los conceptos de costos, productividad y rentabilidad económica que actualmente estiman de un modo parcial o, simplemente no estiman. También es necesario capacitar a los empresarios en temas como calidad total y crear conciencia respecto a la importancia y valorización de contar con personal altamente calificado.

Participación de los empresarios en ferias tecnológicas

Promover, coordinar y fomentar misiones e intercambio tecnológico de empresarios a ferias y/o países que exhiben un gran desarrollo de la pequeña empresa.

9.4 Necesidades Específicas de Capacitación

En el clusters maderero se identifican las siguientes necesidades específicas de capacitación:

Capacitación en mantención y acondicionamiento de útiles de corte. Asistencia Técnica que facilite a las empresas el acceso a profesionales especializados, para la contratación de un servicio de consultoría externa con el fin de capacitar personal para mejorar la preparación y uso de útiles de corte.

Capacitación sobre calidad de productos. Asistencia Técnica que facilite a las empresas el acceso a profesionales especializados, para la contratación de un servicio de consultoría externa, con el fin de capacitar personal sobre calidad en la fabricación de productos.

Presecado artificial de maderas. Generar un proyecto de difusión tecnológica que concite la participación de las empresas del sector aserrío y presentado por una institución pública o privada, cuyo objetivo es el diseño tipificado de presecadores para maderas de la Región, con tecnología adecuada a los tamaños de los aserraderos de la zona y que hagan uso de leña y residuos de maderas como combustible. Se debe contemplar la construcción y pruebas correspondientes.

Mecanización simple del traslado de productos en proceso entre centros de trabajo. Generar un proyecto de difusión tecnológica que concite la participación de las empresas del sector aserrío y presentado por una institución pública o privada, cuyo objetivo es reducir el contenido de trabajo manual de la madera aserrada.

Lay-out de aserraderos. Generar un proyecto de difusión tecnológica que concite la participación de las empresas del sector aserrío y presentado por una institución pública o privada, cuyo objetivo es racionalizar la distribución en planta de los equipos y maquinarias pertenecientes al aserradero.

Técnicas de Secado Natural. Preparar un proyecto de difusión tecnológica que concite la participación de las empresas del sector aserrío y presentado por una institución pública o privada, cuyo objetivo es introducir las técnicas de secado natural como herramienta para mejorar la calidad del producto final y facilitar la introducción al mercado a costos compatibles con los tamaños de las empresas.

Capacitación en calidad y clasificación de maderas. Asistencia Técnica que facilite a las empresas el acceso a profesionales especializados, cofinanciando la contratación de un servicio de consultoría externa con el fin de capacitar personal en calidad y clasificación de maderas.

Normas para la clasificación de Lengua. Generar un proyecto tecnológico que define las normas para la clasificación de madera de la especie Lengua. Se considera un proyecto de innovación tecnológica para la industria maderera de la Región, ya que en la actualidad la clasificación de maderas se realiza de acuerdo a criterios muy dispares según sea el tipo de cliente, tipo de producto, condiciones de los negocios, conveniencias de productor o de usuario. se hace de normas extranjeras, y normas nacionales para otras especies nativas de otras regiones.

10. POTENCIAL DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS INTERREGIONAL E INTERNACIONAL (PROVINCIAS ARGENTINAS)

10.1 Presentación

La Región de Aysén, ha sido el territorio de más tardía incorporación plena a la República de Chile. Las primeras exploraciones de detalle del territorio corresponden a aquellas preliminares al arbitraje de límites con Argentina de 1902 (Hans Steffens). En 1907 este territorio de 110 mil kilómetros cuadrados tenía 197 habitantes. Hacia 1920 se contabilizaba una población de 1.960 habitantes. Sólo las actas de colonización de 1930, proveyeron de propiedad privada de medios de producción y la población crece desde entonces en forma significativa, para alcanzar 9.711 habitantes hacia 1930.

En sus inicios, la colonización y asentamiento originario en Aysén, no obedece a una política gubernamental deliberada; en efecto, entre 1902 y 1930 el asentamiento humano tiene origen en el empleo que generan las estancias explotadoras de ganado, que se establecen entre 1914 y 1944 o bien, en colonos privados emigrantes desde otras regiones, empujados hacia nuevas tierras por la crisis mundial de los años 30; por el agotamiento y subdivisión de tierras cerealeras en al actual IX Región; por la pobreza en el territorio insular de Chiloé o bien por la ocupación del territorio argentino por el gobierno de ese país y la expulsión de colonos chilenos del territorio reivindicado y ocupado rápidamente por Argentina, a comienzos del siglo 20. Se puede decir que el territorio de Aysén sólo se integra al territorio chileno desde 1930 y que se incluye en las metas de desarrollo del país sólo hacia fines de la década de los años 50. El primer esbozo de plan regional de desarrollo, fue emitido por los organismos públicos en 1960, aproximadamente.

La integración del territorio al resto del país, es un proceso aún sin terminar que se inicia en la década de los años 60. Es en los últimos cuarenta años del siglo XX, en que realmente se acelera el poblamiento y el progreso de la región. Aún así la densidad poblacional estimada, es de sólo 0.9 habitantes/ kilómetro cuadrado.

En la actualidad, iniciándose el siglo XXI, aún hay un 28% de la superficie total que no ha sido mensurada ni enrolada, sea como propiedad pública o como propiedad privada. Muchos de sus recursos naturales no han sido reconocidos, ni evaluados en su real potencial.

10.2 Integración Regional

La conectividad intraregional es aún insuficiente, existiendo poblados sin conexión terrestre, situación que se trabaja a través de la construcción de sendas y caminos de penetración, para conectar los centros comunales con la capital provincial y regional. El mayor déficit en este punto se produce en las vías camineras en zonas costeras y las infraestructuras especiales para la explotación de productos turísticos en todas las comunas

10.3 Integración Nacional

La Región de Aysén se conecta al resto del país, en función de las personas, principalmente a través de vía aérea, (Aeropuerto de Balmaceda) en cambio los productos, (ganado- maderas, recursos marinos) y vehículos son trasladados mayoritariamente por vía marítima (Puerto Chacabuco) a través transbordadores hacia los puertos de Quellón y Puerto Montt. Existe un menor traslado de pasajeros y cargas por rutas Argentinas.

Si bien en la actualidad gran parte de la producción regional llega a los mercados internacionales, se debe principalmente a la relación comercial de las empresas locales con empresas de otras zonas del país, que en algunos casos proveen de insumos y materiales (cajas de embalaje, medicamentos, equipos de trabajo) para concluir el proceso productivo en la zona y en otros productos se concluye el proceso productivo en otra región, secado de madera en V región, mataderos frigoríficos, en la región contamos con abundantes recursos naturales pero no se dispone de un conglomerado empresarial local completo capaz de completar eficientemente cada uno de los procesos.

10.4 Relación con Zonas Limítrofes de Argentina

Aysén limita con parte de las Provincias del Chubut y Santa Cruz de la República Argentina, por la cercanía entre poblados se desarrollaron estrechas relaciones laborales y familiares que perduran entre los habitantes de la Patagonia.

Relaciones Poblacionales

Los pobladores de Aysén tuvieron un alto grado de dependencia de los poblados Argentinos, gran parte de los colonos ingresaron a este territorio por las Provincias de Santa Cruz o del Chubut. Las cercanías de los poblados a la frontera y la incomunicación con el resto del país, provocó un intercambio fluido de bienes entre chilenos y argentinos. La compra de víveres se realizaba y aún se realiza en algunos sectores en el comercio argentino.

Las empresas petroleras y estancias fueron una gran fuente laboral, para los habitantes de la Región, hoy existe cierto intercambio pero en menor escala. Se mantienen importantes lazos familiares.

Intercambio comercial

Actualmente el intercambio comercial entre la región de Aysén y las Provincias Argentinas es bajo, se concentra en la importación de maquinaria agrícola, materiales de construcción (Cemento), turismo, y recientemente una mayor cantidad de víveres con la entrada en vigencia de la extensión de zona franca.

A pesar de la mejor conectividad de Aysén con la zona Argentina, el intercambio es bajo, las razones dadas por empresarios de distintos rubros, radica en un alto nivel de desconfianza entre las partes, otro motivo nace al no existir un acuerdo sobre las exigencias sanitarias que se deben aplicar al intercambio de bienes.

11. GRADO DE GOBERNABILIDAD DE Y ASOCIATIVIDAD

El sector forestal en Aysén carece de una organización formal que los represente, normalmente las inquietudes que surgen son tratadas individualmente por los afectados o usuarios con los organismos competentes. No existen las instancias de participación donde productores o trabajadores del sector, se reúnan en función de generar aportes para el mejoramiento de la actividad.

Los productores de madera aserrada específicamente no se encuentra asociados, las empresas de mayor tamaño como Maderas de Aysén, hoy desaparecida y Hol Chile pertenecen a la Corporación de la Madera (CORMA), organismo gremial que agrupa a empresario de las más importantes empresas forestales del país. Donde la participación a nivel regional es escasa y pasa desapercibida.

Experiencia de asociatividad de productores de madera en la región se traduce en el funcionamiento de un proyecto asociativo de fomento PROFO en la provincia de Aysén.

A nivel profesional existe un número significativo de Ingenieros Forestales, alrededor de 30 profesionales, algunos colegiados, que ejercen sus actividades tanto en el sector público como privado, los que no responden a las convocatorias del gremio, no se desarrollan actividades a través de esta organización.

Probablemente la asociatividad del sector maderero debe ser inducida por el sector público mediante la conformación de proyectos asociativos, con objetivos comunes en este caso podría ser la exportación directa, donde los requisitos de ingreso a los PROFOS sean sustancialmente flexibles y favorables a los madereros.

12. ANÁLISIS DE IMPACTOS: SOCIAL Y AMBIENTAL

12.1 Impactos Ambientales

La baja contaminación total de la Región de Aysén, es considerada una fortaleza de importante proyección futura. El aumento de la producción regional, debe ser complementado con el fortalecimiento de la principal ventaja competitiva de la región; esta es su calidad medioambiental. Si Aysén logra probar ser una zona descontaminada, que protege el medio ambiente y además genera productos de calidad limpia, podrá acceder a mercados de mayor exigencia y más alto precio especialmente para sus productos de origen agrícola, forestal y pesquero además de beneficiarse de un mayor desarrollo turístico.

La posibilidad de aprovechar esta ventaja competitiva de Aysén, implica invertir en el equipamiento y las capacidades humanas, para mantener programas de control de calidad, certificación de origen y nuevas tecnologías de producción limpia y control de procesos. También conservar y mejorar la calidad medio ambiental general de la región, avanzando hacia un ordenamiento territorial.

La corta de bosque se encuentra regulada por el D.L. 701 de 1974 el que establece que toda intervención debe ser realizada contando con un Plan de manejo de Bosque Nativo aprobado por CONAF, este documento tiene por objetivos asegurar la regeneración de la especie y proteger los recursos que interactúan con los bosques como son el suelo, el agua, la fauna y vegetación menor mediante el establecimiento de un programa de protección de recursos, inserto en el Plan de Manejo. Es responsabilidad de CONAF fiscalizar el cumplimiento de dicho plan.

Desde esta perspectiva los impactos que genera la actividad maderera se encuentran identificados y se toman las medidas para su mitigación y asegurar la sustentabilidad del recurso.

Cuando los niveles de intervención superan ciertos niveles la ley exige ingresar al sistema de evaluación de impacto ambiental SEIA, administrado por CONAMA. Los niveles establecidos para la Región de Aysén indican que toda intervención de bosque con una tasa anual superior a las 500 hectáreas debe ser sometida al SEIA. Cabe destacar que a la fecha no existe ningún predio que haya tenido una intervención superior a la indicada.

Para el caso de las plantas de aserrío el criterio de ingreso al sistema de evaluación de impacto ambiental está dado por el consumo de materia prima por hora debiéndose someter al sistema todas aquellas plantas que tengan un consumo igual o superior a 25 m³ por hora. Situación que ningún aserradero instalado en la zona alcanza.

Los actuales niveles de producción de los distintos clusters, generan un impacto ambiental reducido. En general los niveles de los distintos emprendimientos son reducidos y no clasifican para ser incorporados o ser exigida su incorporación al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (Ley 19.300 SEIA).

Esta situación debe ser considerada como una fortaleza, frente al incremento significativo de la producción por parte de los actuales emprendimientos o la instalación de nuevas industrias, estas desde sus orígenes deberán cumplir con la legislación vigente sobre protección del medio ambiente, pudiendo utilizar los instrumentos de fomento diseñados con esos objetivos.

De los proyectos de utilización forestal sólo al de concesión de bosques fiscales impulsado por Maderas de Aysén, continuado hoy por Forestal Río Ibáñez se le ha exigido hacer una presentación a CONAMA, no por estar dentro de lo exigido por la Ley sino por una exigencia contractual entre el Ministerio de Bienes Nacionales y la empresa.

Cabe destacar que el sector maderero regional no se ha incorporado a los sistemas de certificación, ambiental, calidad o seguridad, sólo Maderas Casanova recientemente elaboró un diagnóstico de la empresa en relación al estado de cumplimiento e identificación de pautas de buenas prácticas productivas posibles de adoptar por la empresa.

Una línea de acción que promueva la incorporación de las empresas madereras a los procesos de certificación es imprescindible, considerando las exigencias de los mercados especialmente los europeos.

12.2 Impacto Social

En el sector forestal de la Región de Aysén laboran aproximadamente 430 trabajadores, de ese total en el cluster maderero se desempeñan 365 trabajadores, principalmente en las plantas de aserrío y faenas de bosque. Cabe destacar que esta actividad es sólo de temporada, primavera verano, dadas las rigurosas condiciones climáticas de la zona.

En general los tres cluster son demandantes de mano de obra, principalmente el sector pesca, por lo tanto se puede concluir que cualquier aumento de la producción traerá un incremento significativo en el empleo.

Considerando, que en general los índices de desempleo de la región son bajos, alrededor al 4 %, cualquier aumento en la producción trae como consecuencia, una demanda por trabajadores, siendo necesario traer personal desde de otras regiones, sobre todo los de mayor especialización o calificación, dados los bajos niveles educacionales y de calificación de los trabajadores locales

Cuadro Nº 8 Ocupación Industria Forestal 2002
(Nº de personas)

ACTIVIDAD	XI REGIÓN
TOTAL	430
PRIMARIA	365
Aserrió	323
Astillas	-
Cajones (1)	-
Pulpa y Papel	-
Tableros y Chapas	42
SECUNDARIA (2)	65
Barracas	65
Muebles	-
Otros Productos Manufacturados	-

Fuente: INFOR.

(1) Incluye sólo la Industria que consume Trozas.

(2) INE (Encuesta Nacional Industrial Anual ENIA).

ro 7.1

Cuadro Nº 9 Ocupación Sector Forestal, Según Actividad 2002
(Nº de personas)

ACTIVIDAD	TOTAL PAÍS	XI REGIÓN	PARTICIPACIÓN (%)
TOTAL	118.816	862	0,7
Silvicultura y Extracción (1)	39.678	327	0,8
Industria Primaria (2)	28.381	365	1,3
Industria Secundaria (3)	36.158	65	0,2
Servicios (1)	14.599	105	0,7

Fuente: INFOR.

(1) e INE (Encuesta Nacional Industrial Anual ENIA).

13. HORIZONTE INGRESO CLUSTERS A NUEVOS MERCADOS

Para determinar el horizonte de ingreso del clusters a nuevos mercados se considera como requisito que los productos, en este caso, madera aserrada de Lengua, se exporte directamente desde la región, hacia el mercado externo sin pasar o depender directamente de poderes compradores intermediarios, que desarrollan parte del proceso en otras zonas del país.

Para que ello ocurra se requiere,

- Aumentar la producción de madera aserrada de calidad exportación, con todo lo que ello, implica en mejorar el abastecimiento de materia prima trozos.
- Aumentar la capacidad de secado de la industria regional, de tal forma que se puedan secar anualmente unos 10 mil metros cúbicos de madera aserrada en la zona.
- Preparar empresarios y empresas para la exportación directa.
- Generar los contactos con compradores

Dadas las consideraciones expuestas el ingreso del clusters a nuevos mercados, se estima que se puede alcanzar en el mediano plazo, al menos en tres años o tres temporadas de producción.

14. BIBLIOGRAFÍA

CONAF CONAMA. "Catastro y evaluación de Recursos Vegetacionales Nativos de Chile. Informe Regional XI Región. Marzo 1999.

CORFO/CONAF/ ILPES/CEPAL/I2001 Estudio de Clusters Ecoturístico como Posible Alternativa de Desarrollo Productivo en la Región de Aysén)

CORFO/CEPAL/ILPES 2002. Identificación y Análisis de Oportunidades de inversión para la Región de Aysén. CHILE.

GOBIERNO DE CHILE, GOBIERNO REGIONAL DE AYSÉN Coyhaique, Agosto de 2005 Definición de Prioridad de Desarrollo Productivo y de Formación De Recursos Humanos de la Región De Aysén

Saini Alberto, Marzo 2005 Propuesta para el Desarrollo Regional de Aysén

15. ANEXOS

15.1 Oficinas de CONAF en la XI Región

Existen 6 comunas en la región con presencia de la corporación nacional forestal, debido principalmente a la baja actividad forestal productiva.

PROVINCIA	COMUNA	DIRECCIÓN	FONO
Coyhaique	Coyhaique	Av. Ogana 1060 (of. Regional)	212101
Aysén	Puerto Aysén	Luis A. Bustos 181	332743
Aysén	Puerto Cisnes	Pedro A. Cerda y G. Mistral	346637
Aysén	Puerto Cisnes	Patricio Lynch s/n, La Junta	314128
General Carrera	Chile Chico	Blest Gana 121	411325
General Carrera	Río Ibáñez	Puerto Tranquilo	s/n
Capitán Prat	Lago Cochrane	Lib. B. O'Higgins s/n	522207

15.2 Instituciones relacionadas al sector forestal

Las instituciones que se presentan en el siguiente cuadro, tienen un rol fundamental en el desarrollo científico, económico y social del sector forestal en la región.

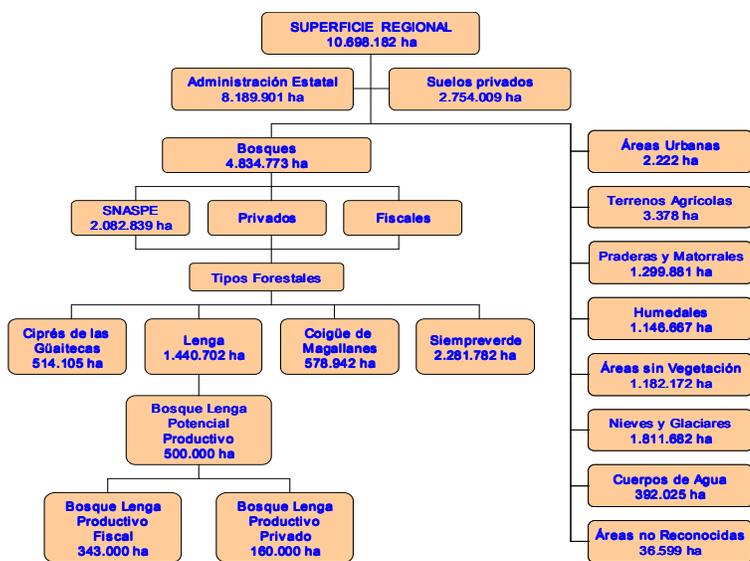
El Instituto Forestal es el centro de investigación aplicada del sector forestal. La Comisión Nacional de Medio Ambiente se preocupa de las acciones para los posibles impactos ambientales de los proyectos forestales que se deseen ejecutar en la región.

El Servicio Agrícola y Ganadero ejerce un control fitosanitario sobre las posibles plagas y enfermedades de nuestros bosques. El Instituto de Desarrollo Agropecuario y El BancoEstado son entidades que apoyan financieramente proyectos forestales.

INSTITUCIÓN	DIRECCIÓN	TELÉFONO	WEB	e-mail
INFOR CONAMA SAG INDAP BANCOESTADO CORFO	Gral. Baquedano 645 Gral Baquedano 257 Ogana 1060 Ogana 1060 Moraleda 502 Simón Bolívar 262	233585 219477 212170 212237 455200 217600	www.infor.cl www.conama.cl www.sag.gob.cl www.indap.cl <u>www.bancoestado.cl</u> www.corfo.cl	vrubilar@infor.cl Cpalma.11@conama.cl coyhaique@sag.gob.cl <u>indap@indap.cl</u> sin e-mail de contacto info@corfo.cl

15.3 Uso de los suelos en la XI región

De la superficie total regional casi la mitad corresponde a bosques, en sus distintas clasificaciones.

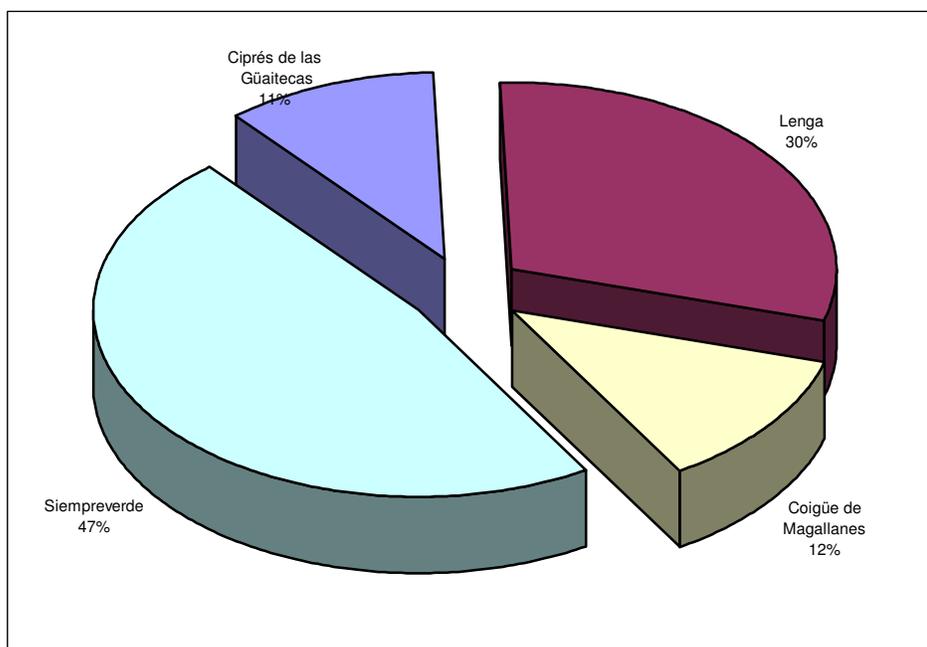


15.4 Superficie Tipos Forestales por Provincia

En la región existen cuatro Tipos Forestales, Ciprés de las Güaitecas, Lenga, Coigüe de Magallanes y Siempreverde, siendo este último el que ocupa mayor superficie.

TIPO FORESTAL	TOTAL REGIÓN	SUPERFICIE POR PROVINCIA ((ha)			
		Aysén	Coyhaique	General Carrera	Capitán Prat
Ciprés de las Güaitecas	514.105	447.246	326	87	66.446
Lenga	1.440.702	391.758	459.611	252.150	337.183
Coigüe de Magallanes	578.943	261.783	69.329	36.841	210.990
Siempreverde	2.281.782	1.820.408	53.673	2.552	405.149
TOTAL	4.815.532	2.921.195	582.939	291.630	1.019.768

Participación de los tipos forestales en la superficie de bosque nativo.



15.5 Áreas silvestres protegidas del Estado XI Región Aysén

CATEGORÍA	UNIDAD	UBICACIÓN	SUPERFICIE (ha)
Monumentos Naturales	Dos Lagunas	Coyhaique	180,7
	Cinco Hermanas	Puerto Aysén	228,0
Superficie monumentos naturales			408,7
Parques Nacionales	Queulat	Puerto Cisnes	154.093,0
	Isla magdalena	Puerto Cisnes	157.615,9
	Isla guamblin	Puerto Cisnes	10.625,0
	Laguna san Rafael	Puerto Aysén	1.742.000,0
	Bernardo O' higgins	Tortel	921.000,0
Superficie parques nacionales			2.985.333,9
Reservas nacionales	Lago Rosselot	Puerto Cisnes	12.725,0
	Lago Carlota	Lago Verde	18.060,0
	Lago Las Torres	Puerto Aysén	16.516,0
	Las Guaitecas	Puerto Cisnes	1.097.975,0
	Mañihuales	Puerto Aysén	3.586,7
	Trapananda	Coyhaique	2.305,0
	Río Simpson	Puerto Aysén	41.369,5
	Coyhaique	Coyhaique	2.150,0
	Cerro Castillo	Río Ibáñez	138.164,0
	Lago Jeinimeni	Chile Chico	161.100,0
	Lago Cochrane	Cochrane	6.943,0
Katalalixar	Tortel	674.500,0	
Superficie reservas nacionales			2.175.394,2
Total superficie SNASPE XI región			5.161.136,8

15.6 Empresas del rubro forestal y maderero XI región Provincia de Coyhaique

COMUNA	RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN	FONO	CIUDAD
Coyhaique	Forestal Mininco S.A.	Eusebio Lillo 338 P. 2	233370	Coyhaique
Coyhaique	Forestal Río Ibáñez S.A.	Freire 199 Of. 2	242890	Coyhaique
Coyhaique	Forestal Río Simpson Ltda.	Coyhaique-Mañihuales, Km 13		Coyhaique
Coyhaique	Sergio Solís Bahamondez	Km 5 Camino Los Álamos	236137	Coyhaique
Coyhaique	Miguel Balboa	Camino A Teniente Vidal Km 3		Coyhaique
Coyhaique	Maderera Río Mogote Ltda.	Sector Río Claro Km. 2,5	233396	Coyhaique
Coyhaique	Luis Castilla Vera	Km. 2 Camino A Balmaceda	233007	Coyhaique
Coyhaique	Abelardo Rivera	Km 35 Recta Melipal		Coyhaique
Coyhaique	Eduardo Casanova	Km 7 Camino A Balmaceda	235508	Coyhaique
Coyhaique	Luis Saldias	Avda. Errazuriz (Frente O. Don Guanella)		Coyhaique
Coyhaique	Pedro Gatica Nayen	Baquedano 2020	219699	Coyhaique
Coyhaique	Sinecio Faundez Ranquehua	Baquedano 2000 Int.	233780	Coyhaique
Coyhaique	Laminadora Austral Ltda.	Km.5 Camino Coyhaique Alto	234656	Coyhaique
Coyhaique	Aserradero Santa Margarita	Camino Furioso Km. 20		Coyhaique
Coyhaique	Maderera San Cristóbal Ltda.	Bilbao 2305	217160	Coyhaique
Coyhaique	Marcelo Alarcón	Km 2 Camino Balmaceda		Coyhaique
Lago Verde	Cirilo S. Avilés Phillips	Km. 50, Las Cascadas, Camino Lago Verde		Lago Verde
Lago Verde	Juvenal Jofre Ortiz	Villa Amengual		V. Amengual

Fuente: Censo aserraderos 2005, sin publicar.

Provincia de Aysén

COMUNA	RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN	FONO	CIUDAD
Aysén	Inés Cordero Andrade	Bdo. O Higgins 1773	332732	Puerto Aysén
Aysén	Claudio Bambs Bambs	Viviana Sur		Puerto Aysén
Aysén	Ruby Ruiz Carcamo	Lord Cochrane 540		Puerto Aysén
Aysén	Pablo Barattini	Sector Lago Riesco Km. 25	332585	Puerto Aysén
Aysén	Jaime Salas Borquez	Aguas Muertas S/N	334069	Puerto Aysén
Aysén	Helmut Weisser Felmer	Sector Endesa Cam. Laguna Los Palos	332558	Puerto Aysén
Aysén	Sociedad Comercial Arafer Ltda	Sector Aguas Muertas S/N		Puerto Aysén
Aysén	Carlos Cortes Pena	Pangal 1097	332770	Puerto Aysén
Aysén	Pualuan Importaciones Ltda.	Km 4 Aysén-Chacabuco		Puerto Aysén
Aysén	Raúl Humeres	Pangal 904		Puerto Aysén
Aysén	Fernando Mas Y Cia. Ltda.	Sector Laguna Pedro Aguirre Cerda		Mañihuales
Aysén	Forestal Rio Cóndor Ltda.	Fundo Rio Turbio, Km. 9, Norte		Mañihuales
Aysén	Elviro Vega Rebolledo	Gabriela Mistral S/N	431407	Mañihuales
Aysén	Pualuan Importaciones Ltda.	Gabriela Mistral S/N		Mañihuales
Aysén	Reserva Nacional Mañihuales	Reserva Mañihuales		Mañihuales
Cisnes	Robinson A. Casanova Farfán	Campo Lindo Chacra 16		Puerto Cisnes
Cisnes	Daniel Gómez Lavoz	Km. 5 Camino Puerto Cisnes		Puerto Cisnes
Cisnes	José Oscar San Martín Quilodran	Rafael Soto Mayor S/N	346470	Puerto Cisnes
Cisnes	Hector Antonio Valdes Altamir	Predio Miraflores Km. 7 Pto. Cisnes		Puerto Cisnes
Cisnes	Carlos Peña Aguayo	Km 12 Camino Pto. Cisnes	346496	Puerto Cisnes
Cisnes	Mario Oyarzo Guzman	Km 115 Laguna La Zaranda		Puerto Cisnes
Cisnes	Luis Navarro Cea	Km. 14 Camino Pto. Cisnes	346450	Puerto Cisnes
Cisnes	Renan Riffo Diaz	Km 150 Camino Austral (Rio Grande)		Puerto Cisnes
Cisnes	Polinario Muñoz López	Avda. Pratt S/Nº		Puerto Cisnes
Cisnes	Luis Soto Rivas	La Junta Km 20		La Junta
Cisnes	Marcelo Molina	Km 16 La Junta- Puyuhuapi		La Junta
Cisnes	Tadeo Mayorga	Esmeralda Sn	314147	La Junta
Cisnes	Saúl Tirso Gallardo Altamirano	Varas 596	314313	La Junta
Cisnes	Héctor López Retamal	Manuel Montt Nº22		La Junta
Cisnes	Santos Altamirano Monjes	En Km 20 (Puyuhuapi-Junta)		Puyuhuapi
Cisnes	Comunidad Otto Barentin Y Otro	Km 240 Carretera Austral		Puyuhuapi

Fuente: censo aserraderos 2005, sin publicar

Provincia General Carrera

COMUNA	RAZÓN SOCIAL	DIRECCIÓN	FONO	CIUDAD
Chile Chico	Jatar Saigg Tolg	Las Magnolias 342		Puerto Guadal
Chile Chico	Héctor Bernardo Padilla	Los Pilcheros S/N		Mallín Grande
Chile Chico	Fresia Saldivia Inostroza	Camino Furioso Km 18		Mallín Grande

Provincia Capitán Prat

COMUNA	SOCIAL	DIRECCIÓN	FONO	CIUDAD
Cochrane	Ema Cuevas Saravia	Lago Azul		Cochrane
Cochrane	Carlos Saldivia Alvarez	Chacabuco S/Nº	522151	Cochrane
Cochrane	Nelda Inés Zapata Cartes	Lago Brown 150	522215	Cochrane
Cochrane	Nelson Cuevas Jara	Predio Fiscal		Cochrane
Cochrane	Aldo Luna Cruces	Bernardo O'Higgins 279		Cochrane
Cochrane	Inversiones Ultimo Paraíso S.A	Entrada Norte Cochrane Km 1,5	522375	Cochrane
Tortel	Soc. Com. Forestal Tortel Ltda.	Sector Aeródromo S/N		Caleta Tortel
Tortel	Luis Jimenez	Camino Villa O'Higgins Km 95		Caleta Tortel
Tortel	Empresa Const. E. Rodríguez	Tortel		Caleta Tortel
Tortel	Nelson Vidal	Km 9 Después De Barcaza		Caleta Tortel
O'Higgins	Miguel Ruiz	Km 10 Cam Villa O'Higgins		Villa O'Higgins
O'Higgins	Jose Diaz	Km 19 Camino Ventisquero Montt		Villa O'Higgins
O'Higgins	Osvaldo Arratia Vidal	Estero Mosco		Villa O'Higgins

15.7 Consultores y contratistas forestales en la XI Región

La mayoría de los consultores de la siguiente lista, presentan como principal actividad la confección de planes de manejo de bosque nativo. Los contratistas, y algunos de los consultores, se dedican a la reforestación de superficies, a través de INDAP o Bancoestado, acogidas a la bonificación del Decreto Ley N°701.

NOMBRE	Actividad	DIRECCIÓN	CIUDAD	FONO	e-mail
Luis Alvarez O.	Contratista	Parcela 20A, El Verdín	Coyhaique	670703	solmac@entelchile.net
Jonathan Araya Q.	Consultor	Arturo Prat N° 686	Aysén	336382	mochilacompiedras@hotmail.com
Gastón Ávila S.	Consultor	Independencia N° 346	Coyhaique	231052	gastonavila66@hotmail.com
José Bobadilla L.	Consultor	Casilla N° 244	Coyhaique	670703	
Patricio Bustos D.	Consultor	Casilla N° 398	Coyhaique	9-8830375	pbustosd@surnet.cl
Edwin Feet Jarrett	Consultor	Carretera Austral s/n	La Junta	314256	
Emanuel Fischer G.	Consultor	Pasaje Galvarino N° 1652	Coyhaique	9-8857541	efischer@mbienes.cl
José Gálvez S.	Consultor	Simpson N° 568	Coyhaique	8-6023040	josemgalvezs@123.cl
Alejandro Henríquez M.	Consultor	Independencia N° 346	Coyhaique	231052	alejandrohenriquezm@hotmail.com
Luis Llanos	Consultor	Prat N°408 oficina 4	Coyhaique	254814	lallanos@entelchile.net
José Mansilla T.	Consultor	Freire 759	Coyhaique	232841	
Alfredo Mayorga E.	Consultor	Errázuriz N° 754	Coyhaique	9-9647254	
César Millar A.	Contratista	Cerro Mackay 1462	Coyhaique	9-6597656	cerrocastillo@tie.cl
Raúl Morales A.	Consultor	Colombia N° 52	Coyhaique	255111	cerrocastillo@tie.cl
Simón Moreira M.	Consultor	Baquedano N° 645	Coyhaique	233585	smoreira@infor.cl
Paulo Moreno M.	Consultor	Baquedano N° 645	Coyhaique	233585	paulomoreno@msn.com
Ivan Moya N.	Consultor	Baquedano N° 645	Coyhaique	233585	algarrobo2000@hotmail.com
Claudio Quijada C.	Consultor	Teniente Merino N° 700	Coyhaique	522479	cquijada700@hotmail.com
Pamela Salazar	Consultor	Carretera Austral s/n	La Junta	314256	
Patricio Sanhueza U.	Consultor	Los Copihues N° 10	Coyhaique	241320	pato_sanhueza@hotmail.com
Pedro Soto F.	Consultor	Lago la paloma 1293	Coyhaique	9-3020529	Pedro_cristian@hotmail.com
Lilian Turra Castillo	Consultor	Arturo Prat 408 p. 1 Dp. 7	Coyhaique	256825	
Mario Vildósola Y.	Consultor	Pedro Aguirre Cerda N° 77	Coyhaique	232344	mvildosola@patagoniachile.cl

IV. CLUSTERS AGROINDUSTRIAL REGIÓN DE AYSÉN

1. PRESENTACIÓN

El sector agroindustrial de la XI Región de Aysén esta conformado por alrededor de 2570, medianos y pequeños productores agropecuarios, con bajos niveles de especialización, que utilizan un poco más de un millón y medio de hectáreas, estos realizan simultáneamente actividades de producción pecuaria, ovinos y bovinos y también participan en actividades como son la recolección de liebres y hongos comestibles.

En la zona existe sólo una planta de procesos de productos agropecuarios, con actividad continua en los últimos 20 años, Comercial Mañihuales, que se dedica y se encuentra acreditada en el mercado europeo, para la comercialización de liebres, frutos silvestres, hongos y últimamente carne de cordero.

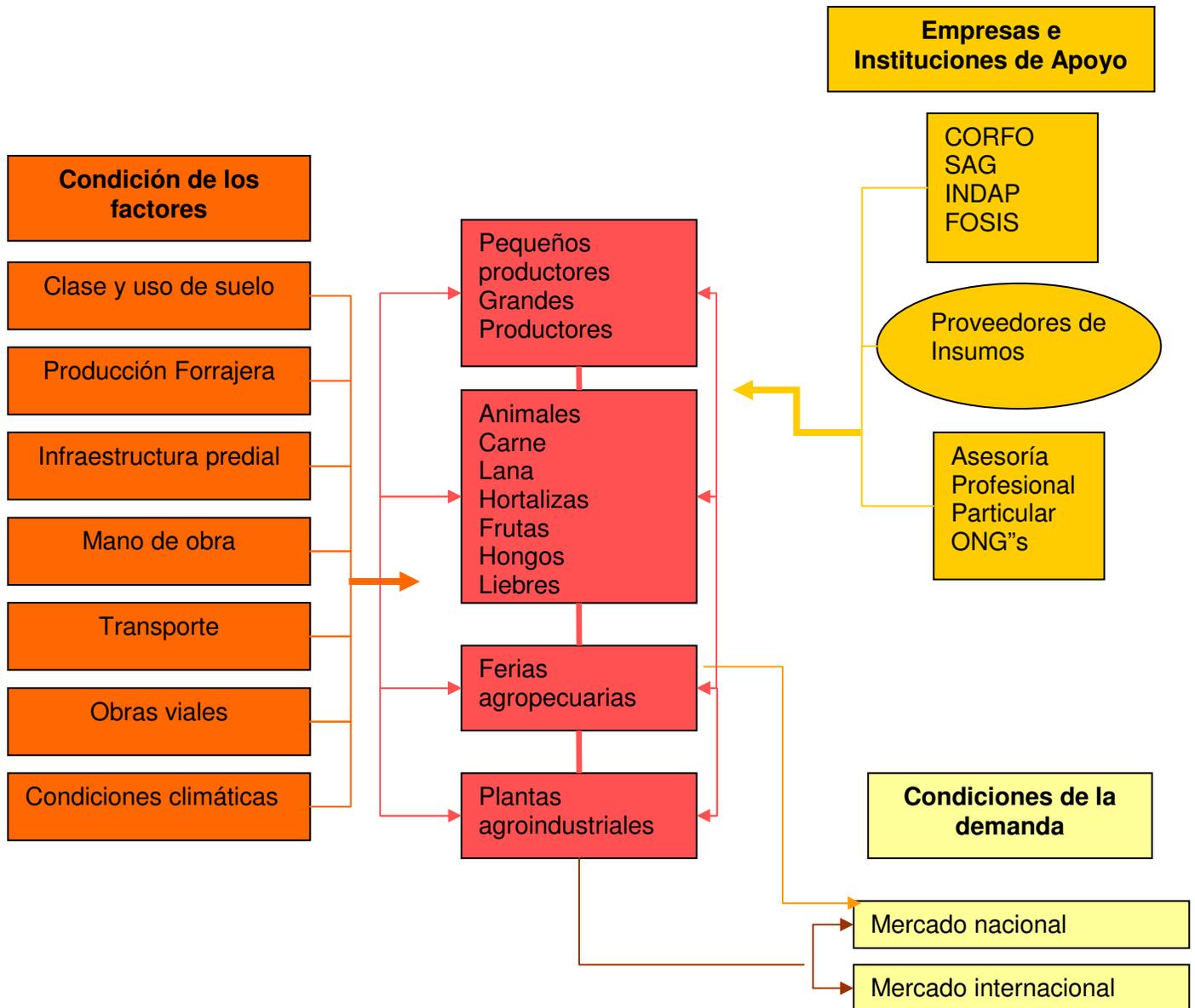
La variedad de productos, que se generan y comercializan en una etapa primaria, son comoditis, no presentan grados de diferenciación, estos continúan en la cadena comercial, siendo entregados, a plantas de procesos agroindustriales, local o nacionales, generando productos finales, con características definidas por mercados específicos, lo que entrega un valor agregado al producto final

De la región salen al mercado nacional anualmente alrededor de 50 mil cabezas de ganado en pie destinadas a sacrificio, un poco mas de 180 mil kilos de cordero al mercado Europeo, entre 2000 y 4000 kilos de hongos principalmente del género Morchella y entre 70 a 120 toneladas de carne de carne de liebre.

En general las exportaciones del sector agroindustrial de la Región de Aysén, el año 2005 alcanzaron los U.S. \$. 3.78 millones. (Prochile 2006)

Siendo el sector agroindustrial de la zona una actividad tradicional que involucra una mayor proporción de la población, que cuenta con una mayor red de apoyo estatal directo y que presenta excelentes ventajas competitivas, al desarrollarse aquí actividades productivas orgánicas, en un ambiente con ínfimos niveles de contaminación ambiental, se considera necesario analizar este sector productivo, desde la perspectiva de clusters con el propósito final de generar un plan de acción que permita incrementar el intercambio comercial de la región en función del mejor aprovechamiento de los tratados de libre comercio.

1.1 Mapa cluster agroindustrial



2. MIEMBROS CLUSTERS AGROINDUSTRIAL

2.1 Pequeños y Medianos Productores

En este segmento se clasifican pequeñas y medianas empresas, generalmente familiares, rentables, dentro del sector, debido a que presentan bajos costos operacionales, no invierten en tecnología y manejos productivos. Además acceden a subsidios para financiar capital de trabajo. Están en este sector definidos como pequeños productores y recolectores. Presentan, la mayoría de ellos, una diversificación productiva, a pequeña escala, ejecutando actividades pecuarias como la crianza de ganado bovino y ovino, hortícola donde practican el cultivo de vegetales y chacarería, también desarrollan actividades frutícolas, con una producción de orientación de auto consumo. Además, en épocas estivales e invernales, practican la recolección hongos y caza de liebres respectivamente.

2.2 Grandes Productores

Sector conformado por sociedades ganaderas y empresas nacionales, que desarrollan además otros rubros, independientes del agroindustrial. Se dedican a las actividades pecuarias de, engorda de bovinos, explotación de ovinos y prestación de servicios agrícolas (arriendo de maquinaria), estos poseen grandes extensiones de terreno y participan en la cadena comercial como poderes compradores.

2.3 Ferias Agropecuarias

Desarrollan las actividades de compra y venta de los principales productos de la industria agropecuaria, ganado, hortalizas y frutas. Además prestan servicios de asesoría y comercializan insumos agrícolas.

2.4 Plantas de Proceso Agroindustrial

En nuestra región, existe solo una empresa procesadora de productos agropecuarios, Comercial Mañihuales Ltda., la cual en temporada estival, se dedica a las actividades de faena de corderos y en los meses de invierno su principal actividad es enfocada al procesamiento de liebres y hongos. Esta empresa presenta características de monopsonio, imponiendo precios a los productos que demanda y se encuentra habilitada para la exportación de productos agropecuarios.

Antecedentes de la Empresa Sociedad Comercial Mañihuales Ltda.

La empresa partió con la exportación del producto, cortes de carne de liebre, pero dentro de sus proyectos de diversificación Comercial Mañihuales, en el año 2000, comenzó el proceso de habilitación de las instalaciones de la planta faenadora de liebres para la exportación de carne de cordero incorporando para ello corrales, galpón de tratamiento de cueros, ampliación de la capacidad de almacenaje frigorífico y diversas otros equipamientos necesarios para el procesamiento de carne ovina.

Después del informe favorable del SAG. Esta industria fue aprobada para exportar carne ovina, mediante la publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea editado en Bruselas el 21 de Agosto del 2001.

Además hasta el año 1998, procesó y exportó, tinta de frutos silvestres, (maqui) pero lamentablemente esta iniciativa no continuo, por la presencia en el mercado internacional, de productos sintéticos.

Hace aproximadamente cinco años se inicio la compra y procesamiento de hongos comestibles, principalmente del género Morchella, de nombre común Morilla, es exportado hacia el mercado Europeo en estado seco y verde, principalmente a Francia.

3. ESQUEMA DE RIVALIDAD Y COMPETENCIA

3.1 La Industria Agropecuaria en la XI Región

En la Región de Aysén, existen 2570 explotaciones agropecuarias, distribuidas en 1.546.851 hectáreas (INE, 1997), las que presentan evoluciones positivas, que permiten hoy día contar con las condiciones necesarias, exigidas por países extranjeros, para la comercialización internacional. Estas generan el 17% de absorción de mano de obra regional (ILPES-CEPAL-CORFO, 2002).

3.1.1 Empresa Pecuaria

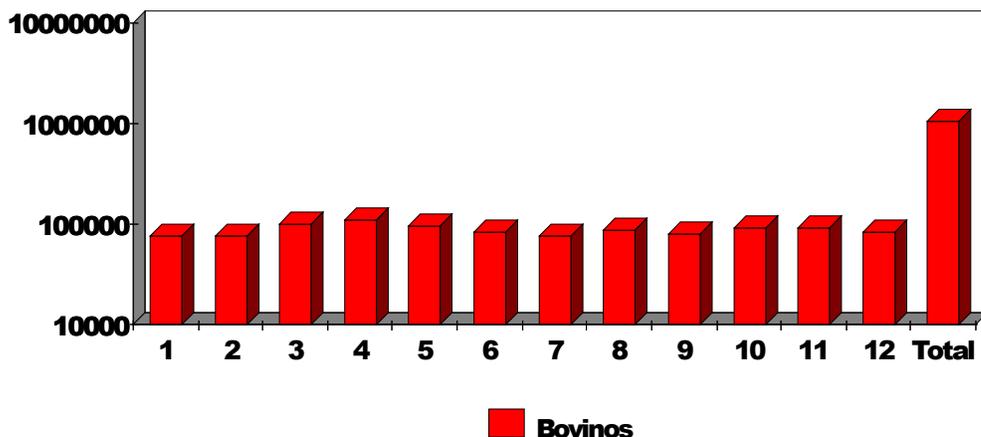
Existen 2285 explotaciones ganaderas, que ocupan 1.461.475 hectáreas. En relación a la producción bovina, constituye en términos relativos, la región con mayor excedente de producción ganadera, la mayor cantidad de bovinos son faenados en otras regiones. La masa bovina regional, es de 168.770 cabezas, distribuidas en 2048 explotaciones (INE, 1997), más del 60% de estas explotaciones pertenecen a la categoría de pequeños productores.

Producción Bovina

Existen dos sistemas de producción bovina claramente definidos, crianza y engorda, en ambos predominan las razas bovinas Overo Colorado y Hereford. El sistema de crianza bovina, es desarrollado por pequeños y medianos productores, quienes mayoritariamente comercializan su ganado en forma directa, en los predios, o indirecta, a través de ferias de ganado locales. La falencia en común de estos productores es la heterogeneidad del producto.

El sistema de engorda, lo ejecutan principalmente los denominados grandes productores, quienes pueden ser crianceros y engorderos o exclusivamente engorderos, estos últimos se abastecen de la producción de los crianceros. Estas empresas comercializan su producto, a plantas procesadoras de carnes, ubicadas en la zona centro sur del país, principalmente región metropolitana, octava y décima. Estas plantas procesadoras, están habilitadas para comercializar a nivel nacional e internacional, los productos finales de la empresa pecuaria.

La tasa de extracción, la cual se obtiene dividiendo la masa total, por el número de beneficios (Gráfico 1), alcanza un porcentaje entre 27 y 30 %.



Leyenda 1 enero.....12 diciembre

Gráfico N° 1 Ganado Bovino Remate en Ferias 2004 Nivel nacional

Las condiciones que hoy día presenta la región, cumplen con las expectativas de las autoridades gubernamentales, para duplicar el número de vientres de la masa ganadera bovina actual, dentro de un plan ganadero nacional.

Se encuentran en ejecución importantes programas subsidiados como Predios de Animales bajo Control Oficial (PABCO) y el de Trazabilidad Bovina, ambos implementados con el fin último de cumplir con las exigencias impuestas, por los países que conforman la demanda internacional, son desarrollados por las instituciones que actúan directamente con el sector agroindustrial (INDAP, INIA, SAG).

Producción Ovina

En Chile la masa ovina estimada en 1997 fue de 3.695.062 cabezas (INE) Para la Región de Aysén se estima una masa de 337.552 ovinos, distribuidos en 1412 explotaciones. Esta actividad pecuaria mantiene, el propósito de producir lana, la que presenta una disminución por los factores internacionales de; disminución de los rebaños, disminución del vellón y la competencia con fibras sintéticas. (Gráfico N°2)

En relación a la producción ovina, esta cumple un rol importante en la ganadería, siendo, en varios sectores, la única actividad pecuaria capaz de sostenerse en forma permanente dados los ambientes que ocupa, zona esteparia fría, coironales, De esta forma, constituye una fuente interesante para la producción de carne, lana, cueros y leche (Hervé, 1991).

La producción de carne ovina, en la región cuenta con un nuevo incentivo, generado por la habilitación de la planta de faenamamiento (Mañihuales Ltda.), que cumple con las exigencias, establecidas por la entidad sanitaria, para la exportación de carne ovina hacia los países de Holanda, Alemania, Dinamarca y España.

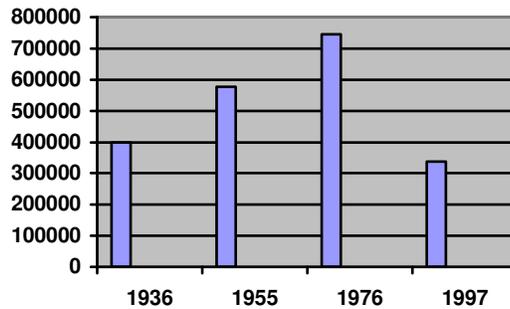


Gráfico N° 2 Evolución Producción Ovina XI Región

Producción de Lana

En el tema de producción de lana ovina, se presenta un escenario, donde la mayor producción de este rubro es generado por los grandes productores ovinos, que son las denominadas Estancias. En la región de Aysén se encuentran establecidas tres, Baño Nuevo, Cisnes y Valle Chacabuco, estas empresas poseen una producción anual superior a los 120 mil kilos, cada una.

Luego de ellos, en producción, encontramos dos asociaciones ganaderas; la primera es la conocida Asociación de Criadores de Ovinos Corriedale, la que es integrada por diversos productores de grandes a pequeños, que tienen una producción entre 500 kilos a 75 mil kilos de lana, llegando a una producción total de 250 mil kilos por temporada. La segunda es la Asociación Gremial denominada Laneros del Baker, ubicada en la provincia Capitán Prat, esta llega a una producción anual superior de 80 mil kilos.

Los productores descritos con anterioridad realizan actividades de limpieza, clasificación y análisis de lana, lo que da un mayor valor al producto, el cual es adquirido principalmente por el mercado Uruguayo.

Los pequeños productores comercializan su Lana, en base sucia, a comerciales, quienes participan dentro de esta cadena productiva como intermediarios, estos realizan los procesos antes mencionados, con el objetivo de entregar un producto de mayor valor.

3.1.2 Empresa Agrícola

En relación a la empresa agrícola, estudios sobre el potencial productivo regional en hortalizas y frutales menores (INIA, 2001) concluyen que es factible obtener productos de excelente calidad, los que deben ser orientados a nichos de mercado internacional.

En el rubro horticultura, existen 17.096 hectáreas cultivadas, de las cuales 460 son dedicadas a la chacarería y dentro de estas 455 son destinadas al cultivo de la papa. Otro dato de importancia es que, 164 hectáreas son cultivadas para la producción de hortalizas, donde 104 pertenecen a huertos caseros. Estos productos son obtenidos bajo los sistemas de producción; en ambiente controlado y al aire libre.

A nivel local se encuentra funcionando un Programa de Desarrollo de proveedores Hortícola, que entregan sus productos al Supermercado "Aysén Inversiones S.A.", este programa es cofinanciado por CORFO.

La Fruticultura presenta potencialidades, para la producción de cerezas, en las localidades de Chile-chico, Valle Simpson y Mañihuales. En total se estima que existirían 3.484 hectáreas de riego en la Región de Aysén, potencialmente aptas para la producción de cerezas (INIA, 2001). Otras ventajas naturales de Aysén para este producto se refieren a la baja incidencia de plagas y enfermedades, lo cual permitiría desarrollar una producción orgánica, traducible en mejores precios y más fácil acceso a mercados exigentes.

En la actualidad, dentro de esta empresa, el único producto que llega al mercado internacional, es la Cereza, con una exportación el año 2005 de US\$ 8.052, equivalente a 1.220 kilos de cerezas frescas con destino Alemania. Recientemente en Enero del 2006 se exportaron 14.400 Kg. con un valor FOB de US\$ 28.800.- enviadas al mercado de Inglaterra-

3.1.3 Empresa de Caza y Recolección

Por último, dentro de la agroindustria, se desarrollan las actividades de recolección de hongos silvestres y caza de liebres. Estas actividades son ejecutadas por pequeñas empresas individuales, familiares que en las temporadas de demanda vende los productos recolectados a la planta de procesos agroindustriales "Mañihuales Ltda." Todos estos productos están orientados hacia el mercado de exportación.

3.2 Características de los Competidores de la Industria

Productores de ganado bovino: Los pequeños y medianos productores de ganado bovino, venden principalmente terneros, terneras, novillos y vaquillas a los grandes productores, los que se encargan de engordar y comercializar en pie a los frigoríficos de la zona central del país.

El ganado bovino adulto como vacas, bueyes y toros, así como un escaso número de animales jóvenes son comercializados en el mercado local a través de ferias o en forma directa (productor-carnicero).

Se observa un importante intercambio comercial de material genético entre los productores locales, a través de toros, vacas nuevas y vaquillas principalmente. Este tipo de comercio se da desde los grandes productores hacia los pequeños y medianos, por ser los primeros los que han incorporado programas de mejoramiento productivo, importando material genético, semen de razas que presentan buena adaptabilidad y producción en la Región, como ser Angus Negro y Hereford.

Productores de ganado ovino: en la región el principal poder comprador de pequeños, medianos y grandes productores de ganado ovino, es la empresa Comercial Mañihuales, quien exige un cordero que cumpla ciertas características, principalmente sanitarias y de peso, la producción de esta planta está destinada al mercado internacional. Así como también, existe una fuerte demanda local de corderos para consumo.

La mayor parte de la producción de ganado ovino de los estancieros locales sale en pie hacia la zona central del país.

Caza y Recolección: Comercial Mañihuales, así como intermediarios de empresas ubicadas en otras zonas del país, se encargan de comprar y transportar los productos acopiados por los recolectores de frutos silvestres, hongos y liebres.

En la actividad de Caza de libres, la cantidad de personas que se dedica a esta actividad es de 500, principalmente hombres, quienes reciben un precio por animal entregado a planta de \$1700. La producción que se genera es de 70 a 120 toneladas por temporada (Mayo-Agosto), lo que genera un Ingreso FOB, de US\$ 4,5 a US\$ 5, por kilo de carne de liebre.

Los mercados para la carne de liebre son los países de Holanda, Alemania, Italia y Francia.

La actividad de recolección de Hongos silvestres, Morchella sp. es ejecutada mayoritariamente por mujeres, alcanzando un número de 200 personas, quienes perciben un ingreso de \$3000 a 5000 por kilo fresco entregado a planta. La producción que exporta Mañihuales Ltda., es de 2000 a 4000 kilos seco, por temporada (Octubre-Diciembre), lo que genera un ingreso FOB de U.S.\$140 por kilo exportado.

Productores Agrícolas: La producción agrícola está orientada al autoconsumo y para ser comercializada en ferias locales, minimarket o supermercados.

Los competidores de la industria lo conforman empresarios, que presentan el denominador común, desconocimiento de administración empresarial.

3.3 Características de los Productos

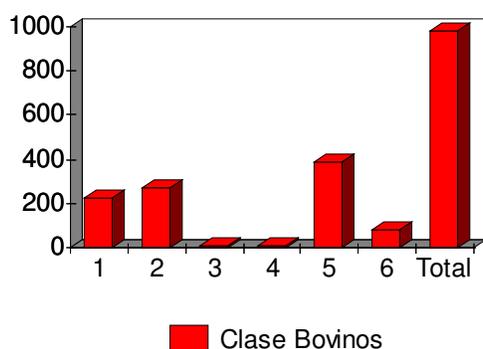
Los productos que entregan las empresas que conforman el clusters agroindustrial, son los denominados comoditis, ya que no presentan un proceso de diferenciación.

Ganado Bovino

En la actividad pecuaria se comercializan animales vivos. Los productores de ganado bovino se esfuerzan en obtener terneros, novillos, vaquillas gordas en el menor plazo posible y al mínimo costo.

Lo que se observa, en los manejos de producción, bovina, es un alto beneficio de vientres bovinos (grafico 2), lo cual indica la existencia de una baja tasa de reposición de vientres, estancando el avance genético, lo que lleva a una ineficiencia en le sistema.

Clase de Bovinos Beneficiados



Leyenda: 1 Novillo, 2 vacas, 3 Buey, 4 Toros, 5 Vaquillas, 6 Terneros

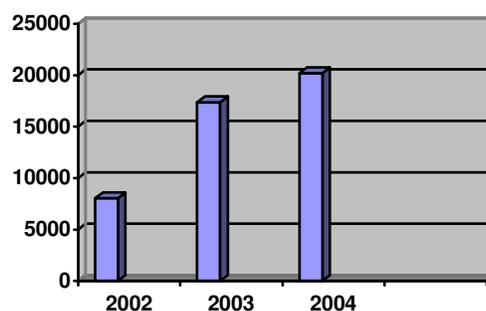
Ganado Ovino

Los productos ovinos son principalmente corderos vivos y lana. Esta ultima se comercializa en su estado natural, prensada en fardos de aproximadamente 100 kilogramos.

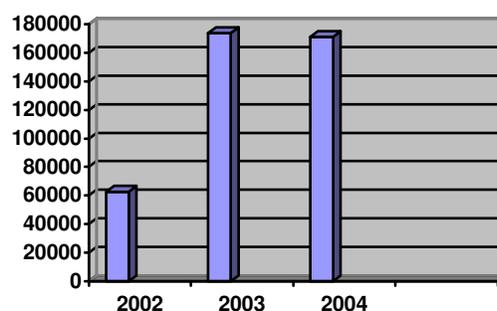
Medianos productores de corderos han desarrollado estrategias reproductivas, adelantando el encaste y por ende la época de parición, la que se programa para fines de invierno, con el objetivo de obtener un producto comercial en septiembre donde la oferta de corderos es baja.

En la demanda de los productos ovinos, la empresa Mañihuales limitada presenta una faena de 20.187 ovinos por temporada, lo que genera 170.738 kilos de carne de ovino, con un ingreso de US \$ 845.227, los principales mercados son los países de Holanda, Alemania, España y Dinamarca. El resto de la producción ovina destinada a carne es comercializada a otras plantas nacionales. En el tema de lana ovina, se exporta un total de 797.195 Kg., lo que genera un ingreso de US \$1.357.766.

Faena de Ovinos Comercial Mañihuales Ltda.



Kg. Cortes con hueso y sin hueso, carne ovina, XI región



Agricultura

De la actividad agrícola se obtienen productos tradicionales como papas, lechugas, zanahorias, pepinos, cilantro, rabanitos, betarragas, arvejas y habas, las que se comercializan en fresco y a granel en el mercado local.

Las cerezas son las únicas frutas que se están exportando en la actualidad.

Caza y Recolección

La liebre, especie declarada plaga, sustenta la actividad de caza comercial. Las liebres son comercializadas por la empresa Comercial Mañihuales Ltda., donde son faenadas, envasadas, debidamente rotuladas y destinadas al mercado internacional.

Los recolectores comercializan el Hongo Morilla, en estado fresco o seco, a los poderes compradores.

Se observa en cada una de las cadenas descritas, que los pequeños productores participan en la exportación de productos agroindustriales, interviniendo sólo en los primeros eslabones de la cadena, siendo la única forma en que logren ingresar con sus productos a los mercados internacionales.

3.4 Factores Limitantes de la Competitividad

Gestión

- En los pequeños y medianos productores, que participan dentro del clusters agroindustrial, se presenta una nula o poca capacidad de administración predial, lo que se traduce en una baja producción pecuaria, y en la producción agrícola vemos que esta tiene una orientación de autoconsumo familiar.
- Baja capacidad asociativa
- Insuficiente acceso a la información en forma oportuna y actualizada.
- Escasa difusión y adecuación de los instrumentos de fomento productivo a las necesidades de los rubros.
- Limitantes productivas (mano de obra, suelo, capital de trabajo), esto genera que las actividades que se desarrollan, a nivel de los pequeños productores, se ha sustentable, pero de baja rentabilidad.

Productivo y Tecnológico

- Producciones orientadas al autoconsumo
- Poca innovación tecnológica
- Baja transferencia tecnológica
- Bajos conocimientos de manejos productivos y sanitarios
- Falta de especialistas y asesores en cada uno de los rubros
- Competencia en el uso del suelo por otras actividades más rentables

4. CONDICIONES DE LA DEMANDA

En el análisis de clusters se supone que los clientes, tiene por función exigir cada vez mayores y mejores productos, lo que implica que los productores deben cumplir las condiciones de mercado, optimizando los diferentes factores de producción, mejorando la competitividad del sector.

4.1 Mercados que Generan la Demanda

La demanda está establecida por el mercado local, liderado por supermercados, carnicerías y ferias hortícola y de ganado; mercado nacional, representado por plantas de procesos agroindustriales y mercado extranjero, donde se evidencian los grupos; Nafta, América del Sur, Unión Europea y APEC, quienes presentan diferentes necesidades y exigencias de calidad y producción.

La demanda por ganado bovino se concentra en ganado en pie, principalmente novillos gordos, vaquillas y terneros, los que probablemente, una vez faenados, en las plantas industriales de la zona centro sur del país, sean destinados al consumo de la Región metropolitana y mercado de exportación.

La demanda es cada vez más selectiva y exigente en los procesos productivos, se prefieren producciones orgánicas, con bajos componentes artificiales, como son anabólicos, alimentos concentrados, elaborados en base a sub productos, de origen animal, exigencia que la producción pecuaria de Aysén cumple cabalmente.

Para el caso de los productos silvestres recolectados, los que no tienen un mayor valor agregado, la demanda, fundamentalmente mercado Europeo, exige condiciones sanitarias y de calidad mínimas en los procesos de manipulación, embalaje, almacenamiento y despacho.

Cabe señalar que para la carne ovina, la demanda presenta similares exigencias que para los otros productos silvestres y cárneos.

En el mercado de la Producción de Lana, las Estancias Baño nuevo y Cisnes, comercializan individualmente su producción hacia el mercado exterior. Las asociaciones comercializan su producción, a través de licitaciones donde los principales destinos son Argentina y Uruguay. Los intermediarios venden hacia la ciudad de Punta Arenas.

La producción total de lana que se exporta es de 797.195 Kg., lo que genera un ingreso de U.S \$1.430131. (PROCHILE 2006).

4.2 Factores Limitantes de la Competitividad

- Se presenta un sistema comercial del tipo monopsonio, donde los poderes compradores fijan precios y condiciones del producto a adquirir.
- Baja demanda interna de productos (carne ovina).

- Indiferenciación de los productos de recolección entregados en planta.
- Proporción importante de productos del clusters agroindustrial, se comercializan de manera informal.
- Inexistencia de planta faenadora de animales bovinos.

5. INDUSTRIAS AFINES Y DE APOYO

5.1 Empresas Públicas

La gran mayoría de ellas pertenecientes a la Secretaria Regional Ministerial de Agricultura como son; INDAP, SAG Centros de investigación; Instituto de Investigaciones Agropecuarias y Universidad Austral de Chile. Otro organismo que de igual manera ha intervenido en apoyo a la producción de la pequeña empresa campesina es el Fondo de Solidaridad a la Inversión Social (FOSIS). Además no menos importante son los programas que se llevan a cabo por la Corporación de Fomento a la Producción.

La principal fuente de financiamiento, para los programas que ejecutan los servicios públicos, es el Gobierno Regional, a través de los Fondos de Desarrollo Regional (FNDR).

5.2 Proveedores de Servicios/Asesorías Tecnológicas

En la Región de Aysén, se encuentran activas dos O.N.G, FUNDA y FUNDESA, que tienen una tradición de más de 25 años, ejecutando proyectos, de apoyo técnico y profesional, financiados por Instituciones públicas, nacionales y extranjeras, orientados al desarrollo de la producción agropecuaria regional.

Existen además empresas individuales, grupales y sociedades particulares de profesionales, orientadas a la prestación de servicios, en los temas de manejo y producción agropecuaria.

Las empresas del clusters deben mantener estrechas relaciones con estos proveedores, de manera que los primeros puedan apoyar el desarrollo de sus productos sobre una base de asistencia, apoyo continuo e incluso realimentación que genere nuevos insumos para el rediseño de éstos.

5.3 Empresas Comerciales

Además en el medio local, se encuentran presentes empresas comerciales, proveedoras de insumos agropecuarios, maquinaria, materiales de construcción, venta de combustible.

Los principales proveedores de las empresas del clusters corresponden a los proveedores de insumos agropecuarios (fertilizantes, semillas, medicamentos veterinarios, entre otros), proveedores de servicios profesionales y servicios de maquinaria agrícola.

5.4 Factores limitantes de la competitividad

- Los proveedores de los servicios afines y de apoyo al desarrollo de la agroindustria se encuentran en poca cantidad y lejanos al clusters, de manera que las empresas que están dentro no acceden a todos los insumos y servicios necesarios.
- Asistencia Técnica insuficiente, para cubrir las necesidades de todos los miembros del clusters.

6. CONDICIÓN DE LOS FACTORES

Entre los múltiples factores que intervienen en el proceso productivo Agroindustrial, los de mayor relevancia e incidencia son: Clase y Uso de Suelo, Producción forrajera, Infraestructura predial, Mano de obra calificada, Estado y conectividad de obras viales (camino), Transporte y Condiciones climáticas. A continuación se detalla cada uno de estos elementos.

6.1 Clase y Uso de Suelo

La Región de Aysén es una zona de reciente colonización, donde los campos dedicados a la actividad agropecuaria, se han habilitado en los últimos 70 años, incluso aún existen sectores con palizada muerta, donde no se pueden aplicar técnicas de cultivo mecanizadas.

La Clasificación de suelos en clases de capacidad de uso indica la aptitud de un suelo para desarrollar determinadas actividades relacionando factores propios de la calidad del suelo, con factores climáticos del sector. Los suelos de la Zona se dedicados a la producción agroindustrial se clasifican en clases IV y V, ubicados principalmente en las localidades de Valle Simpson la Junta y Coyhaique. También existen sectores con suelos Clases VI y VII donde se practican actividades ganaderas con restricciones.

Actualmente los suelos con aptitud agropecuaria son proporcionalmente inferiores a los suelos de aptitud forestal, no obstante, existe una constante incorporación de suelos a las prácticas agropecuarias, mediante la limpia de palizadas muertas, fertilización, drenaje y riego.

6.2 Mano de obra

El desarrollo de la actividad agroindustrial, requiere mano de obra calificada, acorde a los adelantos tecnológicos e innovación productiva, disponible y evolutiva, siendo el perfil del operario distinto a la actual.

La industria agropecuaria, tiene una tradición ancestral, su práctica se realiza desde la época de la domesticación de los animales y el cultivo de la tierra, las personas que desarrollan las actividades de esta industria, posee los conocimientos básicos, que practican en cada uno de los rubros.

Sin embargo, hoy día el avance tecnológico, demanda actualización permanente para ser eficientes, dentro de cada uno de los sistemas productivos. Las personas, que ejercen dentro de la industria agropecuaria, presentan una edad promedio superior a los 35 años, con bajo nivel educacional, que dificulta una predisposición positiva a la innovación y adopción de los avances que ocurren en cada uno de los rubros, finalmente se traduce en la mantención de sistemas productivos obsoletos.

6.3 Estado y Conectividad de Obras Viales

La Región de Aysén se caracteriza por su gran extensión, prácticamente de una longitud de 1000 kilómetros, con una red de caminos internos aún insuficientes y de bajo estándar, con sólo un puerto de salida, Puerto Chacabuco.

El traslado de productos internamente, ya sea vivos (bovinos y ovinos) o muertos (liebres y hongos) está fuertemente afectado por los tiempos de traslados, siendo significativos sólo para llegar a la planta de proceso en Coyhaique o puerto de embarque, Chacabuco. Situación que se acentúa en época invernal.

La salida de productos de la región es a través de transbordadores que conectan Aysén, Puerto Chacabuco, con la X Región de los Lagos, Quellón o Puerto Montt. Camiones cargan animales vivos en diferentes localidades y son trasladados al Puerto de embarque, desde allí a las plantas faenadoras de la zona centro sur pueden pasar 4 o 5 días, tiempos significativamente superiores a las normas establecidas para el traslado de animales en pie. Produciéndose pérdidas importantes de animales y calidad de la canal. Esto podría evitarse con la instalación de una planta de faenamamiento y frigorífico en la región.

Esta situación genera que, la totalidad de los procesos productivos que aquí se desarrollan están fuertemente influenciados por los costos de transporte.

6.4 Transporte

En la zona existen empresas dedicadas al transporte de ganado, desde la Región hacia el centro del país, actividad que se concentra entre los meses de Diciembre a Mayo.

Los costos de transporte se han visto fuertemente influenciados por el aumento de precio de los combustibles, los que también se reflejan en el costo del trasbordo marítimo de los camiones.

6.5 Condiciones Climáticas

La industria, es dependiente en forma directa de las condiciones climáticas, ya que ellas influyen sobre la producción en cantidad y calidad, en cada uno de los rubros anteriormente indicados.

Dependiendo de la rigurosidad de cada periodo, invierno- primavera específicos, la oferta de productos presenta oscilaciones significativas. Se puede dar el caso que pequeños productores, con forraje insuficiente frente a un invierno largo, deban liquidar a bajos precios, los animales que no participaran en el proceso reproductivo de la temporada siguiente, terneros, vacas viejas.

También la oferta de ganado bovino y ovino puede verse afectada, por un aumento en la tasa de mortalidad, originado normalmente en inviernos rigurosos y escasez de forraje.

Las condiciones climáticas existentes en los momentos de parición también influyen significativamente en las tasas de sobrevivencia de ovinos y bovinos, dado los sistemas de producción extensiva, que aquí se practican, sin infraestructura ni asistencia técnica oportuna.

6.6 Infraestructura Predial

El sistema productivo local se basa en una ganadería extensiva, con un campo de veranada y uno de invernada, donde la infraestructura desarrollada para ese sistema es mínima.

Si se contempla provocar un cambio en el sistema de producción, a uno de mayor intensidad en el manejo y utilización de los recursos, la infraestructura es insuficiente e inadecuada, por ejemplo: galpones, cercos, corrales, mangas, comederos y bebederos.

Esta situación está siendo abordada por INDAP mediante instrumentos y subsidios, que permiten a los productores, mejorar la infraestructura básica de sus predios.

6.7 Factores Limitantes de la Competitividad

- Se requiere una mayor inversión en habilitación de suelos que permitan mejorar la calidad de este.
- Mano de obra, bajo nivel educacional, conservador, impide el ingreso tecnológico al sistema.
- Transporte, con tiempos de traslados significativamente altos, que incluso, no cumple con las exigencias y normas, establecidas por la entidad fiscalizadora, para el traslado de animales en pie.

7. ANÁLISIS FODA.

7.1 Industria Pecuaria

7.1.1 Fase Primaria

Fortalezas

- 1 Tradición en producción pecuaria, existe el conocimiento que facilita la ejecución de las actividades básicas de la industria.
- 2 Proceso de producción adaptado a la limitación de los factores regionales, otorga una base para el desarrollo de la industria.
- 3 Fuerte apoyo Estatal que potencia la producción agropecuaria regional
- 4 Baja incidencia de enfermedades que afectan a la producción y comercialización, respaldados por la entidad sanitaria nacional.
- 5 Bajos costos operacionales, lo que generan un mayor ingreso neto.
- 6 Existencia de Programas Ganaderos, PABCO y Trazabilidad.
- 7 Nula Utilización de agroquímicos y hormonas, esto permite la entrada a mercados extranjeros.
- 8 Extensa extensión territorial posible de habilitar y utilizar en la producción agroindustrial
- 9 Fuertes programas Estatales de control sanitario, que aseguran la calidad y sanidad de los productos.

Oportunidades

- 1 Apertura de nuevos mercados, a través de los tratados internacionales.
- 2 Condiciones propicias para implementar la producción orgánica, programa predios PABCO.
- 3 Uso de tecnologías agronómicas para aumentar la producción, por medios de estudios de centros de investigación.
- 4 Especialización y diferenciación de la producción, orientar la entrega de un producto con características exigidas por los mercados internacionales.
- 5 Importantes instrumentos de apoyo financiero para realizar innovación e investigación en el rubro.

Debilidades

- 1 Baja productividad del sistema, baja producción por unidad de superficie, ganadería extensiva.
- 2 Desconocimiento de los costos de producción, no permite planificar ni dimensionar las posibilidades de inversión y determinar la rentabilidad real del negocio.
- 3 Marcada estacionalidad de la oferta de productos, establecido en mayor medida por las condiciones climáticas rigurosas de la Región.
- 4 Alto costo del transporte de ganado, influenciado por las distancias a los centros de acopio, despacho y consumo.
- 5 Alta degradación de la pradera, baja utilización de fertilizantes.
- 6 Bajo uso de tecnología actual disponible, como mejora genética, razas.
- 7 Región afectada por un fuerte proceso de migración campo- ciudad.

Amenazas

- 1 Caída del precio de la carne por un descenso de la demanda nacional (mercado fluctuante).
- 2 Incremento de la oferta internacional de los países con tradición ganadera.
- 3 Riesgo de ocurrencia de eventos climáticos adversos, sin tener medidas de protección y mitigación.
- 4 Introducción de enfermedades, desde países limítrofes, por contrabando de animales.
- 5 Disminución de la productividad de las praderas por manejos inadecuados.
- 6 Que el valor del dólar tienda a la baja, por fluctuaciones del mercado de capitales.

7.1.2 Fase Industrial

Fortalezas

- 1 Sectores de alta producción, implementados con tecnologías, para hacer más eficiente el sistema productivo.
- 2 La materia prima que reciben son de bajo costo y de excelente nivel sanitario.
- 3 Interés por invertir en ampliación de las actuales dependencias.

- 4 Productos recibidos por las industrias están libre de elementos contaminantes o prohibidos.

Oportunidades

- 1 Acceso a nuevos mercados
- 2 Acceder con productos diferenciados y con denominación de origen.
- 3 Posibilidad de crecimiento hacia el mercado externo.
- 4 Apertura del mercado de USA sin restricciones de cuota.

Debilidades

- 1 Limitantes para aumentar la producción, por falencia en la condición de los factores.
- 2 Producto no diferenciado en el mercado interno.
- 3 Ausencia de clasificación y tipificación para el mercado interno, en ovinos.
- 4 Baja capacidad asociativa de los productores.
- 5 Perdidas indirectas en los costos de producción.
- 6 Ausencia de planta faenadora de bovinos

Amenazas

1. Una baja de los precios internacionales.
2. Subsidios a la producción en países competidores
3. Aumento del consumo y disminución de precios de otros productos (carne porcina y aviar)
4. Fomento del no consumo de algunos productos.

7.2 Sector Caza y Recolección

Fortalezas

1. Tradición en Caza de liebres, lo que facilita la ejecución de las actividades.
2. Actividad de bajo costo.
3. Posibilidad de potenciar la producción, se presentan las condiciones de demanda para la actividad.

4. Disponibilidad de recursos liebres y Hongos dentro de la región.
5. Productos silvestres, nula intervención del hombre, en el proceso productivo, esto permite lograr un mejor precio.

Oportunidades

1. Apertura de nuevos mercados, a través de los tratados internacionales.
2. Condiciones propicias para acreditar un producto orgánico.
3. Uso de tecnologías agronómicas para aumentar la producción, por medio de estudios de centros de investigación.
4. Importantes instrumentos de apoyo financiero para realizar innovación e investigación en los rubros.

Debilidades

1. Desarrollo estacional de las actividades.
2. Inexistencia de capacitación hacia los recolectores y cazadores, en normas de recolección y traslados.
3. Disminución del catastro de personas que se dedican a la actividad.
4. Producto, hongos, indiferenciado (tamaño, peso, forma)
5. Restricción creciente del ingreso de recolectores y cazadores a predios particulares, lo que puede afectar la disponibilidad de los recursos.

Amenazas

1. Aumento de exigencias medio ambientales
2. Riesgo de eventos climáticos adversos
3. Sobre extracción de los productos, que afecten la disponibilidad y sustentabilidad de la actividad.
4. Que el valor del dólar tienda a la baja.
5. Incentivo laboral, por otras actividades más rentables.

8. POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD DEL CLUSTERS AGROINDUSTRIAL

La producción agroindustrial de la Región de Aysén si bien es similar a la de otras regiones del país, el potencial de competitividad de este clusters, difiere significativamente de ellas dadas las siguientes características propias de Aysén:

- Productos libres de enfermedades, que afectan a la producción y comercialización, esto probado por la entidad sanitaria nacional.
- Nula utilización de agroquímicos y hormonas, en el proceso productivo, factor altamente apreciado en el mercado Europeo. Se refleja en mejores precios.
- Bajos costos operacionales, producción menos intensiva más orgánica, genera un mayor ingreso neto.
- Presencia de un número importante de empresas que participan del clusters agroindustrial en las fases primarias de la cadena de valor.
- Existencia de desarrollo de programas de fomento orientados a alcanzar paulatinamente los estatus o niveles requeridos, en cantidad y calidad, para ser incorporados a procesos destinados preparar productos cárnicos para exportación.
- Presencia de organizaciones ganaderas en el rubro ovino regional (Asociación Corriedale).
- Poder comprador local, incentiva que se generen las actividades de caza de liebre y recolección de hongos.

9. POTENCIAL DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS INTERREGIONAL E INTERNACIONAL (PROVINCIAS ARGENTINAS)

Relación con el Resto del País

Como se indicó en capítulos anteriores, una de las debilidades de la producción pecuaria local, es la carencia de una planta de procesamiento y enfriamiento, que permita faenar y conservar los animales en la zona. Prácticamente la totalidad de los excedentes de producción se trasladan vivos, a la zona centro sur del país a grandes empresas.

Esta situación genera la oportunidad de crear encadenamientos productivos con empresas nacionales e internacionales que se interesen en las bondades del producto local y se interesen en invertir en infraestructura, para obtener un producto de mayor valor agregado o bien aseguren la producción mediante un mejor precio al productor.

Los insumos necesarios para desarrollar el proceso productivo pecuario, vienen prácticamente el 100 % del centro del país, semillas, combustibles, fertilizantes, medicamentos y materiales de construcción.

Relación con Provincia Limítrofes Argentinas

En la historia de comercialización de productos agroindustriales, de la XI región, existen antecedentes que se remontan a principios de la colonización, donde uno de los instrumentos de comercialización era el trueque, intercambio de bienes, con provincias Argentinas vecinas, esto dada las condiciones que imperaban en esta época, las vías terrestres o de conectividad eran exclusivamente, a través de territorio Argentino.

Los últimos negocios agroindustriales, con el vecino país y la región de Aysén, se orientaron a la comercialización entre la empresa Siemel S.A. y el frigorífico Siracusa, de la ciudad de Comodoro Rivadavia, en la venta de corderos, esta actividad se desarrolló entre 1994 a 1998 aproximadamente.

Hoy no existe a nivel de este clusters, exportación hacia Argentina. La causa principal es el de evitar el riesgo de ingreso de enfermedades infectocontagiosas, diagnósticas en el vecino país.

La relación comercial actual, con las provincias limítrofes Argentinas esta dada por la compra que hacen los medianos y grandes productores locales de maquinarias y equipos agrícolas, originado en el cambio monetario favorable, del último tiempo para los chilenos. Esta situación ha permitido adoptar, tecnologías modernas usadas por los Argentinos específicamente en la producción de forraje, como ha sido la incorporación de maquinas de ensilaje.

10. GRADO DE GOBERNABILIDAD DE Y ASOCIATIVIDAD DEL CLUSTERS AGROINDUSTRIAL

Este clusters presenta la mejor y mayor organización, de los clusters en estudio, esto dado por la tradición en el desarrollo de las actividades que se ejecutan en cada uno de los rubros que conforman el clusters agroindustrial.

En la zona existe un gran número de agrupaciones, asociaciones y cooperativas, impulsadas por organismos estatales y privados, orientadas con el principal objetivo de aumentar la producción agroindustrial, generar canales de comercialización, captar asistencia técnica y administrar bienes comunitarios.

Entre otras se pueden identificar las siguientes asociaciones agroindustriales regionales;

- Organización Agrícola y ganadera de Aysén (OGANA).
- Feria Regional de Coyhaique Ltda.
- Programa de Fomento Bovino Premiun
- Asociación de Ovinos Corriedale
- Federación Agrícola y Ganadera de Aysén (FAGA)
- Programa de Desarrollo de Proveedores, área agrícola.
- Asociaciones Gremiales (A.G), Agrícolas y Ganaderas.
- Asociación Gremial Laneros del Baker

Cada una de estas agrupaciones, se encuentran activas, pero con poca participación dentro de la actividad agroindustrial regional y sin conexión o alianza estratégica entre ellas, con lo que se pierden oportunidades de generar canales de comercialización hacia la exportación de los productos regionales.

11. NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO

En general el trabajador agrícola presenta un bajo nivel de escolaridad, situación que también ocurre en la Región de Aysén, lo que afecta las posibilidades de desarrollar nuevos procesos e incorporar nuevas tecnologías. En consecuencia inicialmente se deberían generar programas de nivelación tanto de enseñanza básica como media.

El trabajador agropecuario de la zona posee amplios conocimientos, en un proceso productivo tradicional, transmitido de padres a hijos, dando solución a las condiciones climáticas, nieves, lluvias, escarchas y tipográficos, fuertes pendientes, mallines, de cada predio en particular.

Para lograr aumentos significativos de producción es necesario, modificar e innovar en dichos procesos, lo que se puede lograr a través de intensos programa de capacitación orientados a los miembros más jóvenes de los grupos familiares. Los programas de capacitación prioritarios son:

- Capacitación en manejo productivo y sanitario, en las actividades pecuarias.
- Asistencia Técnica que facilite a las empresas el acceso a profesionales especializados.
- Capacitación en reproducción animal, en los temas de sincronización reproductiva, para disminuir el intervalo de pariciones, en las especies de bovinos y ovinos.
- Capacitación en el uso de maquinaria agrícola.
- Capacitación en el establecimiento de praderas
- Capacitación en técnicas de conservación de forrajes
- Capacitar personal sobre registros reproductivos y uso de tecnología reproductiva.
- Profesionalización de los proveedores de Liebres y Hongos. Generar un proyecto en conjunto en la entidad pública y privada, cuyo objetivo es el de ahorrar costo en la selección y clasificación de estos productos, antes de ser procesados.
- Ingreso de tecnología computacional al sistema agroindustrial. Generar un proyecto de asistencia profesional, que maneje información de productores interesados en ingresar sus índices productivos en una base de datos, lo que permitirá contar con información actualizada y oportuna en la toma de decisiones.
- Potenciar el programa de las buenas prácticas ganaderas. Capacitar a las empresas participantes del cluster exportador, en los temas que involucran las buenas prácticas ganaderas. Esto permitirá garantizar, ante la exigencia de los mercados internacionales, la calidad de los productos obtenidos de la actividad agroindustrial.

- Asistencia profesional continua, en la entrega de información de los programas existentes y de los que pueden participar los productores. Esto permitirá la ejecución de los instrumentos de los organismos públicos y la correcta articulación con el sector privado.

12. ANÁLISIS DE IMPACTOS: SOCIAL Y AMBIENTAL

12.1 Impactos Ambientales

Los actuales niveles de producción del clusters agroindustrial, no generan un impacto ambiental significativo. En general los niveles de los distintos emprendimientos son reducidos y no califican para ser incorporados o ser exigida su incorporación al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (Ley 19.300 SEIA).

El funcionamiento de los mataderos y plantas de proceso agroindustrial, se someten a la fiscalización de las autoridades sanitarias regionales (Servicio de Salud Aysén y SAG), quienes exigen que se cumpla lo establecido en el Codex Alimentario.

Esta situación debe ser considerada como una fortaleza, frente al incremento significativo de la producción por parte de los actuales emprendimientos o la instalación de nuevas industrias, estas desde sus orígenes deberán cumplir con la legislación vigente sobre protección del medio ambiente, pudiendo utilizar los instrumentos de fomento diseñados con esos objetivos.

Dados los niveles productivos del clusters, los principales impactos probables frente a un incremento de las actividades, es el riesgo de la sobre explotación de los recursos naturales, especies silvestres, lo que puede afectar la sustentabilidad del desarrollo de la actividades de caza y recolección.

Los impactos ambientales que ocurrirán sobre los recursos naturales frente a incrementos de la producción agroindustrial, se podrían reflejar en:

Degradación de los suelos por sobre pastoreo, cuya medida de mitigación pasa por planes de manejo adecuados y practicas agrícolas acorde con cada situación en particular.

Contaminación de suelos y aguas por uso de fertilizantes

Descarga de aguas contaminadas, al medio natural por parte de las plantas industriales siendo necesario someterse a las normas establecidas por el Ministerio de Salud y CONAMA.

Requerimientos internacionales de calidad y ambientales

Requerimientos a los Productos

Las principales exigencias son las de asegurar una calidad sanitaria de los productos y que estos se han obtenidos de un proceso que avale una seguridad técnica y ambiental.

Requerimientos Obligatorios

Los requerimientos a los productos se presentan como reglamentos obligatorios resultantes de acuerdos ambientales internacionales que contienen explícitamente restricciones comerciales utilizadas como instrumentos reguladores (p.e Protocolo de

Montreal), o de la legislación ambiental nacional o regional como el caso de la Unión Europea.

Requerimientos a los Procesos de Producción

Según el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, establece que no se permite a los países establecer normas sobre la forma de elaborar o fabricar los productos y prohibir seguidamente las importaciones de “productos semejantes” que no se ajusten a esas normas.

Requerimientos Voluntarios

Hay una variedad de instrumentos voluntarios dirigidos a introducir elementos ambientales en el proceso de producción, al producto mismo, a la manera de consumirlo y su disposición final.

12.2 Impacto Social

Estudios realizados por la Subsecretaría de Desarrollo Regional, han demostrado que existe en zonas de ruralidad, un bajo nivel de escolaridad y donde las expectativas de vida son bajas. Producto de esta situación económica actual, escasa capacidad de administración predial, competitividad productiva y al endeudamiento de los productores, se presenta un preocupante fenómeno social, que es; la progresiva migración desde las unidades prediales hacia los centros poblados, de las familias, en busca de mejores condiciones de vida. Los diferentes instrumentos estatales han permitido, en parte, frenar este fenómeno, generando indirectamente, dependencia de apoyo Estatal.

Las actividades del cluster agropecuario representan el 17% del empleo (IREN-CORFO), este porcentaje debería incrementarse, al generarse líneas de acción que apoyen líneas productivas potenciales dentro de las actividades agropecuarias, sobre todo las que presentan una demanda internacional de los productos que generan.

13. HORIZONTE INGRESO CLUSTERS A NUEVOS MERCADOS

Se estima que el ingreso del clusters Agroindustrial a los nuevos mercados dependerá de factores como:

- Exportación directa de productos desde la región, actualmente no se dispone de información del porcentaje de carne de bovinos que pudiera estar llegando a mercados externos. Otro factor que se presenta es la falencia de que; no existe en la región una planta faenadora de carnes, en la especie Bovina, que genere las condiciones de ser un poder comprador, el cual incentivará el crecimiento en la producción de este rubro y la participación más activa de los miembros del clusters. El tiempo que involucra desde la creación y puesta en marcha de esta empresa, es de 3 a 4 años.
- Aumento de la producción pecuaria: Las ideas claves para aumentar las producciones pecuarias tradicionales son; la retención de vientres y el uso de biotecnologías reproductivas. Un aumento significativo de la producción para exportación, de los productos agroindustriales, requiere de tiempos considerados de mediano a largo plazo, determinado por los factores de los que dependen estos sistemas productivos, donde uno de los índices de tiempo es el intervalo generacional de las especies pecuarias que se producen. Por ejemplo en el caso de los bovinos es de aproximadamente 2 años, lo que se demora en obtener el producto final, que se destinará a exportación. Por lo que un horizonte en este rubro se debe prever en un tiempo mínimo de 4 años.
- Aumento de la producción de aquellos actualmente exportados directamente desde Aysén, silvestres recolectados y cazados, Morilla y liebres respectivamente, a través de la Empresa Mañihuales Ltda. Un aumento de este segmento exportador, depende exclusivamente de los precios pagados a recolectores, los que reaccionan rápidamente a ese factor. Dentro de la temporada.
- Otro producto que se exporta directamente son cortes comerciales de carne cordero, también por la empresa Mañihuales Limitada. Un aumento de las exportaciones de este producto está dado por la demanda y capacidad de faenamamiento de la única planta de proceso que existe.

La empresa Mañihuales Ltda. es el modelo a seguir, para los otros rubros que se presentan dentro del clusters agroindustrial, ya que hoy es la única cadena comercial que llega con productos regionales hacia los mercados extranjeros. Pero de igual manera se presentan condiciones que hay que potenciar, a través de instrumentos estatales, sobre todo en la asistencia técnica a los proveedores de las actividades que desarrolla esta empresa, lo cual limita en calidad y cantidad la producción actual.

14. ANEXOS

14.1 Productores De Ganado Bovinos, XI Región, Con Mayor De 60 Cabezas De Ganado.

APP	APM	NOMBRE	BOVINOS
ABELLO	GONZALEZ	ADELAIDA	151
AGUILAR	CADAGAN	DONECIO	75
AGUILAR	CADAGAN	DONECIO	150
AICHELE	OPITZ	EDELMIRA	152
ALMONACID	ALMONACID	ECIO	90
ALVARADO	AGUILAR	JOSE	115
ALVARADO	RUIZ	LUIS	66
ARAYA	BARRIA	CARLOS	93
AROS	PERALTA	SERGIO	155
AROS	PERALTA	SERGIO	155
ASI	CASAS	CARLOS	207
ASI	CASAS	CARLOS	80
ASI	CASAS	CARLOS	110
ASTETE	POBLETE	BERNABE	62
AZOCAR	ACUÑA	JORGE	89
AZOCAR	MUÑOZ	NOLBERTO	84
BAMBS	BAMBS	CLAUDIO	173
BAMBS	BAMBS	CLAUDIO	400
BAMBS	BAMBS	CLAUDIO	195
BARRA	BAHAMONDE	MANUEL	72
BELTRAN	ADAN	LUIS	206
BERNABE	BERNABE	JOSE	117
BERNABE	BERNABE	JOSE	250
BERNABE	BERNABE	JOSE	150
BORQUEZ	SOLIS	ALAMIRO	68
BRAVO	PADILLA	MARIA	146
BURGOS	AGUILAR	ALADINO	90
BURGOS	AGUILAR	ALADINO	176
CADAGAN	CADAGAN	RICARDO	150
CANIULLAN	MILLANAO	JUAN	80
CANTIN	DIAZ	FRANCISCO	240
CANTIN	DIAZ	FRANCISCO	130
CANTIN	DIAZ	FRANCISCO	180
CARDENAS	FIGUEROA	CARLOS	70
CARRILLO	BORQUEZ	HECTOR	202
CARRILLO	BORQUEZ	HECTOR	167
CASTILLA	VERA	MANUEL	185
CASTILLO	NACHBARGAUER	MIGUEL	200
GANADERA	ESTANCIA PUNTA	SOCIEDAD	100
GANADERA	ESTANCIA PUNTA	SOCIEDAD	200
CRAWFORD	LEACOCK	MARTHA	141
CRISTI	BRAVO	PEDRO	108
CRUZ	BARROS	GUILLERMO	144
CUBILLA	PEREZ	FELIX	130
CUBILLA	CERDA	VICENTE	84
CUBILLA	PEREZ	ANTONIO	74
CUBILLA	PEREZ	ANTONIO	61
DE AMESTI	ARMAS	SERGIO	427
DIAZ	AÑAZCO	DAGOBERTO	320
ECHAVEGUREN	ACEVEDO	ESTEBAN	70
EHIJOS	SOTO	SUCESION	300
ELGUETA	VERA	BERNARDINO	124
LAPORTE	MIGUEL	JEAN	300
LAPORTE	MIGUEL	JEAN	85

APP	APM	NOMBRE	BOVINOS
FERNANDEZ	QUEZADA	JUANITA	160
FERNANDEZ	QUEZADA	JUANITA	106
FERNANDEZ	DIEZ	RAMON	186
FLORES	MENDEZ	ELICEO	70
FOESSEL	CROXATTO	ALBERTO	643
Fontecha	Fernandez	Blanca	374
FUENTES	MOSCOSO	HUGO	64
GARCIA	LERIN	ERNESTO	200
GARCIA	LERIN	ERNESTO	216
GASTAMINZA	MEDINA	GERMAN	70
GERMAN	MEDINA	SUCESION	84
HIGUERAS	MILLAR	LEOPOLDO	69
HUENEL	COÑUECAR	JOSE	70
INOSTROZA	SALAZAR	OSVALDO	66
JAQUE	ESPINA	ANTONIO	63
JARAMILLO	SANDOVAL	ISAIAS	93
KUNICK	DEPPE	HEINZ	280
LOPEZ	CID	BENEDICTO	65
MACDOWELL	PITTET	HECTOR	69
MACDOWELL	PITTET	HECTOR	406
MANSILLA	MANSILLA	PEDRO	62
MATA	EHEVARRIA	JUAN	717
MATA	EHEVARRIA	OSCAR	207
MATA	EHEVARRIA	VICTOR	544
MATA	EHEVARRIA	VICTOR	90
MEDINA	CATALAN	DOMINGO	86
MELLA	QUILODRAN	EDUANDRO	78
MIRANDA	SOUSSI	GUILLERMO	70
MOLETTIERI	DE GREGORIO	SUCESION	360
MONTECINOS	ARAYA	CARLOS	281
MUNRO	THOMAS	CRISTINA	227
MUÑOZ	BILBAO	EMILIO	88
MUÑOZ	BILBAO	EMILIO	100
MUÑOZ	BILBAO	HERNANDO	150
MUÑOZ	VILLEGAS	JOVINO	101
MUÑOZ		LINO	139
ORELLANA	URRIETA	RODOLFO	131
FUENZALIDA	MIRANDA	ERNESTO	161
OYARZO	SANTIBAÑEZ	MARGARITA	70
OYARZUN	MANSILLA	DAGOBERTO	83
OYARZUN	SOLIS	LUIS	100
PANTANALLI	ROSAS	ABELINO	82
PEEDE	THOMAS	FEDERICO	1000
PINUER	CASANOVA	ERNESTO	342
QUIROZ	ASTUDILLO	LUIS	74
REDLICH		AGUSTINA	160
RIQUELME	JARA	BELISARIO	192
RODRIGUEZ	DIDIER	JOSE	350
RODRIGUEZ	FUENTES	LUCIANO	160
SAIHUEQUE	GOMEZ	HERIBERTO	73
SAIHUEQUE	GOMEZ	HERIBERTO	73
SAIHUEQUE	GOMEZ	TRANSITO	262
SALDAÑA	Jara	Selim	102
SANDANA	INOSTROZA	SELIM	80
SANDOVAL	PATIÑO	ESTER	100
SANDOVAL	CORREA	OSCAR	100
SANTOLALLA	ABELLO	MARIA LUISA	213

APP	APM	NOMBRE	BOVINOS
TRONCOSO	ARIAS	IRMA	174
TRONCOSO	GARCES	ISMAEL	94
URRIETA	ROJAS	AUTOLIA	103
VALDES	INOSTROZA	IRENIO	80
VALENZUELA		SEGUNDO	135
VARGAS	ARRIAGADA	BENJAMIN	69
VARGAS	AGUILAR	JOSE	80
VARONA	HUIDOBRO	ANTONIO	318
VARONA	HUIDOBRO	ANTONIO	61
VARONA	HUIDOBRO	ANTONIO	228
VARONA	HUIDOBRO	ANTONIO	373
VASQUEZ	OPORTO	TEOBALDO	102
VICENTINI	ROGEL	CARLOS	120
VIDAL	CALVO	MARCELINO	202
ZAMBRANO	ZAMBRANO	DAGOBERTO	71
ZAPATA	MARIN	SUCESION	126
ESCOBAR	ESCOBAR	BERNARDO	61
HUEITRA	LLEUFO	DESIDERIO	70
ANTRILLAO	HUEITRA	JUAN	100
CARRILLO	FUENTES	MODESTO	89
QUINTANA	SALAZAR	LAUTARO	310
DIDIER		JOSEFINA	600
PEEDE	MALUENDA	PAMELA	350
RODRIGUEZ	DIDIER	JOSE	250
RODRIGUEZ	DIDIER	JOSE	280
RODRIGUEZ	DIDIER	JOSE	250
FOITZICK	HENRIQUEZ	RAMON	70
EHIJOS	SOTO	ROSAMEL	290
RIQUELME	JARA	HERNAN	80
MORAN	TAMAYO	SUCESION	330
CADAGAN	AGUILAR	GUILLERMO	80
HERMINIO	TRONCOSO	SUCESION	63
COLLE		STEFAN	4100
AGROP. Y FOREST	ÑIREHUAO	SOCIEDAD	850
AGROP. Y FOREST	ÑIREHUAO	SOCIEDAD	600
LEVICAN	MERCADO	SANTIAGO	95
VEGA	ARAVENA	OLGA	65
REYES	ACHURRA	RODRIGO	500
BAYER	MALDONADO	MARTA	64
HUEITRA	YEFI	GUILLERMO	80
MARTINEZ	CEA	REMIGIO	200
ACUÑA	CARDENAS	ROSARIO	70
AGUILAR	CADAGAN	ARNOLDO	85
ALEGRIA	MAUREIRA	MODESTO	85
ANTRILLAO	GARCIA	JUAN	94
DE LA PEÑA	ECHAVEGUREN	FILADELFIA	120
BARRIENTOS	CARO	JOSE	76
AGUILAR	ALVARADO	JUAN	100
JOSE	GORROÑO Y CIA L	SOCIEDAD	300
CARDENAS	SANTANA	JUAN	94
GANADERA	LA ESTAMPIDA	SOCIEDAD	130
CARRILLO	MARIN	MIRTA	150
MUÑOZ	ALTAMIRANO	PEDRO	111
SCHADEBRODT	VON SAPORSKI	ILSE	64
MARDONES	SAEZ	ERCIRA	77
AGR. Y GANADERA	SCHADEBRODT HNO	SOCIEDAD	280
GARCIA	ORTIZ	HERALDO	95

APP	APM	NOMBRE	BOVINOS
MACDOWELL	FOITZICK	YANELA	120
CADAGAN	ROZAS	ORLANDO	78
OSES	FUENZALIDA	FRANCISCO	70
PRADO	NUÑEZ	JORGE	63
ORELLANA	TRONCOSO	SUCESION	71
VASQUEZ	OPAZO	ROBERTO	99
RENE	JARA	SUCESION	87
ROSAS	AÑAZCO	RAUL	281
JARA	VALDES	CIRO	89
ESPINA		OBDULIA	80
SOLIS	AGUILAR	ALAMIRO	190
GALILEA	E HIJOS S.A.	VICTORIANO	643
GALILEA	E HIJOS S.A.	VICTORIANO	76
GALILEA	E HIJOS S.A.	VICTORIANO	151
GALILEA	E HIJOS S.A.	VICTORIANO	164

14.2 Productores Ovinos, XI región, con una cantidad mayor de 100 ovinos

APP	APM	NOMBRE	OVINOS
ABELLO	GONZALEZ	ADELAIDA	110
AGUILAR	CADAGAN	DONECIO	285
AGUILAR	CADAGAN	DONECIO	146
ALMONACID	ALMONACID	ECIO	120
ALVARADO	AGUILAR	JOSE	165
ALVARADO	RUIZ	LUIS	109
ARAYA	BARRIA	CARLOS	200
ASTETE	POBLETE	BERNABE	170
AZOCAR	MUÑOZ	NOLBERTO	120
BARRIA	BURGOS	JUAN	120
BARROS	MEDINA	BRAULIO	200
BELTRAN	ADAN	LUIS	120
BERNABE	BERNABE	JOSE	512
BERNABE	BERNABE	JOSE	157
CADAGAN	ROZAS	LUIS	110
CADAGAN	CADAGAN	RICARDO	150
CADAGAN	LAGOS	ROMULO	140
CANIULLAN	MILLANAO	JUAN	160
CANTIN	DÍAZ	FRANCISCO	350
CANTIN	DÍAZ	FRANCISCO	500
CARCAMO	BARRIENTOS	LUIS	160
CARRASCO	MUÑOZ	JUAN	1500
CARRILLO	JIMENEZ	BLAS	109
CEA	VALDEBENITO	ETELVINA	160
GANADERA	ESTANCIA PUNTA	SOCIEDAD	9500
CRAWFORD	LEACOCK	MARTHA	223
CUBILLA	PEREZ	FELIX	165
CUBILLA	CERDA	VICENTE	110
CUBILLA	PEREZ	ANTONIO	120
ECHAVEGUREN	ACEVEDO	ESTEBAN	800

APP	APM	NOMBRE	OVINOS
ESPINOZA	SOTO	HERMINDA	700
FERNANDEZ	DIEZ	AQUILINO	200
FLORES	MENDEZ	ELICEO	130
Fontecha	Fernandez	Blanca	300
GERMAN	MEDINA	SUCESION	200
GERMAN	MEDINA	SUCESION	150
GOMEZ	PEREDES	ALEJANDRINO	650
HARO	GUZMAN	GERARDO	300
HUENCHUMIR	VARGAS	JOSE MARIA	152
HUENEL	COÑUECAR	JOSE	980
JARA	HENRIQUEZ	FELISMER	125
JARA		LIZANDRO	160
JARA	BARRIENTOS	RENE	160
JARAMILLO	SANDOVAL	ISAIAS	185
JOFRE	SAN MARTIN	ANDRES	110
LAVADO	HENRIQUEZ	JUVENAL	120
LIRA	BREITLER	CRISTIAN	160
AGRICOLA	GANADERA	LOS FLAMENCOS	2700
MARDONES	SAEZ	JUAN	240
MARIPILLAN	PEREZ	DANIEL	270
MATA	ECHEVERRIA	OSCAR	400
MATA	ECHEVARRIA	VICTOR	180
MILLAR	RIVAS	EVA	150
MOLETTIERI	DE GREGORIO	SUCESION	200
MONTECINOS	ARAYA	CARLOS	200
MUÑOZ	BILBAO	EMILIO	300
MUÑOZ	BILBAO	HERNANDO	220
MUÑOZ	VILLEGAS	JOVINO	145
MUÑOZ		LINO	200
OJEDA	VARGAS	JUAN	140
ORIAS	JARA	JILBERTO	115
OYARZUN	SOLIS	IRENE	110
PEEDE	THOMAS	FEDERICO	12000
PRADENAS	FERRADA	RAMON	400
PUCHI	FUENTES	SUCESION	250
RAMIREZ	RIVAS	ALEJANDRO	250
RAMIREZ	URRIETA	ELEUTERIO	135
REDLICH		AGUSTINA	450
RIQUELME	JARA	BELISARIO	250
RIVAS	SOLIS	ALVARO	120
RIVAS	BERRIOS	EMA	250
RIVERA	MUÑOZ	HERIBERTO	130
RODRIGUEZ	VILLANUEVA	AURELIO	107
RODRIGUEZ	FUENTES	LUCIANO	250
ROSAS	CADAGAN	SUC ENRIQU	200
SAEZ	ROA	PALMENIA	320
SAIHUEQUE	GOMEZ	HERIBERTO	300
SALDAÑA	Jara	Selim	200
SANDOVAL	PATIÑO	ESTER	150
SANDOVAL	CORREA	OSCAR	180
SANTOLALLA	ABELLO	MARIA LUISA	180
SERQUIS	SAN MARTIN	GILBERTO	130
SERQUIS	SAN MARTIN	GILBERTO	101

APP	APM	NOMBRE	OVINOS
TRONCOSO	GARCES	ISMAEL	650
TRONCOSO	GARCES	ISMAEL	350
TRONCOSO	TRONCOSO	MIRTA	140
URRIETA	ROJAS	AUTOLIA	930
VALDEBENITO	CERDA	ALBERTO	800
VALDES	INOSTROZA	IRENIO	300
VALDES	INOSTROZA	IRENIO	160
VALENZUELA		SEGUNDO	678
VARGAS	ARRIAGADA	BENJAMIN	120
VASQUEZ	LA VOZ	ERCILIO	130
VASQUEZ	MONTECINO	JOSE	160
VASQUEZ		LUIS	131
VASQUEZ	CADAGAN	RAFAEL	116
VASQUEZ	NORAMBUENA	REBECA	212
VERA	RAMIREZ	BELARMINO	200
VILLASECA	NEIRA	REINALDO	260
ZAMBRANO	ZAMBRANO	DAGOBERTO	200
ZAPATA	MARIN	SUCESION	200
DELGADO	HUEITRA	RICARDO	120
HUEITRA	LLEUFO	DESIDERIO	103
ANTRILLAO	GARCIA	EDUARDO	150
FELIX	ORELLANA	SUCESION	120
CARRILLO	FUENTES	MODESTO	200
OYARZUN	SAEZ	ROSA	200
EHIJOS	SOTO	ROSAMEL	180
RIQUELME	JARA	HERNAN	150
CASTILLO	FUENZALIDA	HERNAN	200
GERMAN	VEGA	SUCESION	120
MORAN	TAMAYO	SUCESION	550
ANDRADE	AROS	JOSE	110
MARDONES	SAEZ	ULISES	120
VASQUEZ	OPORTO	SILVIA	380
COLLE		STEFAN	4000
AGROP. Y FOREST	ÑIREHUAO	SOCIEDAD	650
ALARCON	CEA	AUDINO	180
LEVICAN	MERCADO	SANTIAGO	110
FUENTES	CASTILLO	ARNOLFO	150
VIDAL	MUÑOZ	EDUARDO	150
MARTINEZ	CEA	REMIGIO	260
HUAQUER	YAÑEZ	CARMEN	200
ALARCON	BELMAR	ELENA	110
ALEGRIA	MAUREIRA	MODESTO	250
ALON	INALLAO	LASTENIA	103
ANTRILLAO	GARCIA	SEBASTIAN	220
ARISMENDI		ROSA	210
VALENCIA	QUINTANA	NATALIA	400
AGUILAR	ALVARADO	JUAN	400
DIAZ	ZURITA	HIPOLITO	110
NAVARRETE	URZUA	JOSE	300
SANDOVAL	RIVAS	FLORINDO	550
SOLIS	CABRAL	PEDRO	200
SOLIS	CABRAL	PEDRO	440

APP	APM	NOMBRE	OVINOS
GALILEA	MARTINEZ	FRANCISCO	300
RENE	JARA	SUCESION	350
VASQUEZ	NORAMBUENA	JUVENAL	380
SEPULVEDA	MORA	JOSE	850
TOLEDO	VASQUEZ	OSVALDO	200
GALILEA	E HIJOS S.A.	VICTORIANO	104
AGUILAR	MANSILLA	MANUEL	279

14.3 Productores Agrícolas, XI región.

APP	APM	NOMBRE	CULTIVO	HECTAREAS
CORDOVA	VERDUGO	SUCESION	PASTO	25
BARROS	MEDINA	BRAULIO	AVENA	2,5
CAYUN	SANDAÑA	MARGARITA	AVENA	8,0
HARO	GUZMAN	GERARDO	PAPAS	10
JARA		HERIBERTO	AVENA	2,0
MARDONES	SAEZ	JUAN	AVENA	1
MENDOZA	PEREIRA	OSCAR	ALFALFA	3
MUÑOZ	ABELLO	ELCIRA	AVENA	2
RODRIGUEZ	FUENTES	LUCIANO	AVENA	1
SIEMEL	LIMITADA	AGRICOLA	ALFALFA	50
VASQUEZ	CADAGAN	RAFAEL	PAPAS	2,0
VASQUEZ	HENRIQUEZ	ERNA	PAPAS	1
LAGOS	BENITEZ	EDUARDO	HORTALIZAS	1
BURGOS	VIVAR	RIGOBERTO	AVENA	1
CARDENAS	BLANCO	JOSE	AVENA	2,5
ARAVENA	BENITEZ	ARNOLDO	AVENA	2,0
SOTO	SOLIS	FIDEL	AVENA	2
AGUILAR	CADAGAN	MIGUEL	PAPAS	1,0
MUNITA	ROSAS	HILDA	AVENA	3,0
ROSAS	PANTANALLI	MARGARITA	AVENA	2
QUINTANA	SALAZAR	LAUTARO	ALFALFA	8,0
MORALES	FOITZICK	VICTOR	AVENA	5
DIDIER		JOSEFINA	AVENA	20,0
CARLOS	CONTRERAS	SUCESION	AVENA	2,0
FOITZICK	HENRIQUEZ	RAMON	AVENA	5,0
MEDINA	PUÑALEF	SUCESION	PAPAS	1
FOURNIEL	DELGADO	MARCIANO	AVENA	10
AGROP. Y FOREST	ÑIREHUAO	SOCIEDAD	ALFALFA	50
AGROP. Y FOREST	ÑIREHUAO	SOCIEDAD	AVENA	50,0
LEVICAN	MERCADO	SANTIAGO	AVENA	1,5
AGUILAR	ARRAIGAN	ARTURO	PAPAS	1,0
SCHADEBRODT	CORTES	OSVALDO	ALFALFA	15,0
NAVARRETE	URZUA	JOSE	AVENA Y CEBADA	40,0

APP	APM	NOMBRE	CULTIVO	HECTAREAS
SOLIS	CABRAL	PEDRO	AVENA	6,0
GALILEA	E HIJOS S.A.	VICTORIANO	AVENA	33,0
GALILEA	E HIJOS S.A.	VICTORIANO	AVENA	27,0

V. CLUSTER PESQUERÍA EXTRACTIVA REGIÓN DE AYSÉN

1. PRESENTACIÓN

La actividad pesquera nacional, tercera en importancia económica según el Informe Sectorial Pesquero y Acuícola (2005), se ve fuertemente favorecida al poseer Chile, un borde costero de 4.333 km, con una superficie de 3.464.462 km² de mar, sin incluir la proyección marítima del Territorio Antártico Chileno. Esto otorga a nuestro país una situación de privilegio, en un océano que cobra cada día mayor importancia, además de presentar, proporcionalmente a su territorio, una de las mayores extensiones de litoral en el mundo.

Aysén se caracterizó durante mucho tiempo por tener una pesquería exclusivamente extractiva artesanal, orientada especialmente hacia la explotación de mariscos. En el año 1950 en la región existían sólo dos industrias conserveras emplazadas en Puerto Aguirre, siendo este puerto la principal fuente comercial de la riqueza pesquera de la región, abastecían parte de la demanda local y nacional.

En 1982, en Puerto Chacabuco se instala la primera Industria procesadora de recursos marinos. En 1983 en Aysén, se visualiza una nueva pesquería: "La Pesquería Demersal Sur Austral", en base a la gran disponibilidad del recurso merluza del sur, la que comienza a desarrollarse por medio de buques factorías, para posteriormente instalar empresas pesqueras con proceso en tierra, abastecidas por buques espineleros y la flota artesanal.

Esta situación origina un gran incentivo al sector pesquero artesanal, dándole una significativa tendencia expansiva y un cambio importante en la orientación de sus capturas, pasan de extracción de recursos bentónico a captura de merluza del sur, junto con proveer de productos frescos al mercado interno, como ha sido tradicional, abastecen de materia prima a las industrias elaboradoras y de transformación, cuyo destino final será la exportación.

El sector pesquero industrial de la región ha mantenido un importante nivel de desarrollo, el que se refleja en niveles de exportación que significó un ingreso de \$US 50.5 millones de dólares durante el primer semestre del año 2005 (PROCHILE 2005).

Este sector se destaca por la innovación tecnológica que incorpora a la pesca extractiva, como es la utilización de equipos de detección, mejora de las artes de pesca para lograr captura selectiva y evitar la pesca incidental, se incorporan además rigurosos procesos de control de calidad de la pesca abordo. El sector pesquero industrial, también, invierte en la búsqueda constante de nuevas áreas de pesca y especie objetivo, a la vez, que los recursos extraídos son procesados para darles un mayor valor agregado.

Las plantas transformadoras, al igual que la flota industrial, ha estado en constante crecimiento e innovación tecnológica para cumplir con las exigencias de los mercados internacionales.

Por su parte el sector artesanal que opera sobre los recursos bentónicos, ha presentado un estancamiento en su tecnología de búsqueda, captura y post-captura

desde la década del 80, asociado probablemente a la presencia permanente de micro organismos causantes de Floraciones Algales Nocivas (FAN) en los canales de la región y la reducción considerable del recurso loco.

En tanto el sector artesanal, que opera sobre el recurso merluza del sur, ha tenido un desarrollo oscilatorio en el tiempo, con tendencias a la estabilización, tanto en las capturas, como en la comercialización debido principalmente a la demanda de este producto por el mercado español y a la intervención de políticas gubernamentales.

La productividad de la industria pesquera se encuentra bien posicionada dentro de la actividad económica nacional y en especial en la XI Región de Aysén, es necesario analizar el sector pesquero extractivo regional, desde la perspectiva de clusters, es decir como un conglomerado empresarial, que tienen el fin común de obtener el máximo beneficio de las actividades que a cada integrante le corresponde realizar.

El objetivo de este trabajo es caracterizar y analizar el sector pesquero extractivo desde la perspectiva del “Diamante de la Competitividad” desarrollado por Michael Porter, con especial énfasis en la identificación de las debilidades y amenazas, que permitan generar un plan de acción, que fortalezca el cluster y aproveche en mejor forma los tratados comerciales suscritos por nuestro país.

2. MIEMBROS DEL CLUSTER DE LA PESQUERÍA EXTRACTIVA

El cluster pesquero engloba a todos los sectores que participan en la cadena de elaboración de productos de origen marino para exportación.

2.1 Proveedores de Recursos Marinos

La obtención de los recursos marinos en la región es realizada por la flota pesquera artesanal y la flota industrial, estos se encargan de capturar los peces y recolectar los recursos bentónicos, los que son comercializados a los intermediarios o son llevados directamente a los puertos de desembarque.

Recursos bentónicos: Los recursos bentónicos son aquellos invertebrados y algas que habitan en el fondo marino y en las proximidades de él, como por ejemplo: Erizos, Bivalvos, crustáceos, gasterópodos, Macroalgas, entre otros.

Recursos Demersales: la pesquería demersal regional se desarrolla bajo los 200 metros de profundidad y opera sobre merluza del sur, congrio dorado, manta raya y merluza de cola principalmente.

2.2 Planta de Transformación de Productos Pesqueros

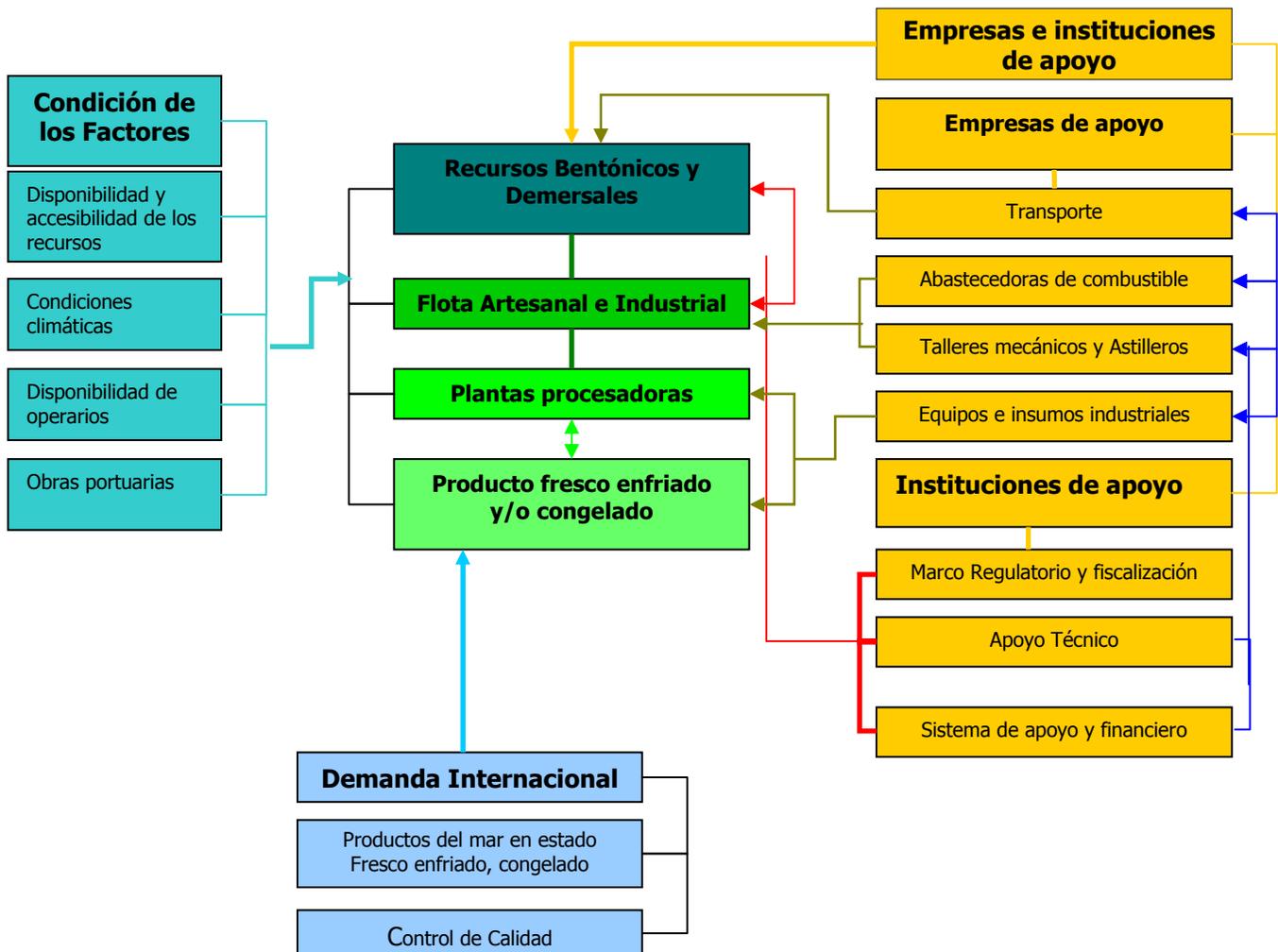
En las plantas procesadora se realiza la transformación de la materia prima para generar los productos que saldrán a mercado internacional. Los productos que se elaboran en base a pescados son: filetes, trozos, entera, eviscerada y descabezada (H&G), eviscerada descabezada y sin cola (H&G&T), mejillas en fresco y/o congelados y harina; pinzas de jaiba cocidas; pie de gasterópodos y gónadas de erizo congeladas. En el anexo 1 se entrega una lista de los principales productos exportados el primer semestre del año 2005.

2.3 Empresas e Instituciones de apoyo

La industria pesquera en Aysén, necesita de empresas e instituciones que apoyen en forma eficiente en el abastecimiento de equipos e insumo, transporte, apoyo técnico y económico y generando reglas y medidas de manejo de recursos marinos, a modo de alcanzar los máximos niveles de competitividad.

2.4 Mapa del cluster pesquero en la XI Región de Aysén

La competitividad de la industria pesquera regional, analizada desde el punto de vista de cluster, dependerá en gran medida de la eficiencia que presente cada una de las empresas e instituciones que la integran.



4. ESQUEMA DE RIVALIDAD Y COMPETENCIA

4.1 Industria Pesquera de Aysén

El esquema de rivalidad y competencia permite caracterizar la situación actual de los principales productores y productos generados directamente por el clusters y sus interrelaciones, se identifican los recursos, la flota artesanal e industrial en operaciones y plantas transformadoras.

4.1.1 Principales Recursos Extraídos

En la región los recursos de mayor interés comercial para la pesquería extractiva se encuentran incluidos en recursos bentónicos y recursos demersales. Los recursos bentónicos de mayor interés comercial en la región son el Erizo *Loxechinus albus*, loco *Concholepas concholepas* y en menor número jaiba.

La pesquería demersal se desarrolla bajo los 200 metros de profundidad y principalmente en los canales Moraleda, Jacaf, Puyuhuapi, Errazuriz y Costa y operan sobre merluza del sur, congrio dorado, mantarraya, Mero, bacalao y merluza de cola.

A pesar de la existencia de un gran número de especies con aceptación en el mercado local, nacional e internacional, el sector pesquero artesanal no ha diversificado su pesquería debido principalmente a problemas económicos y de gestión.

4.1.2 Flota Artesanal

El sector pesquero artesanal de Aysén, se encuentra representado por un total de 2778 pescadores inscritos en el Registro Pesquero Artesanal, SERNAPESCA (2005), agrupados en algueros, armadores, mariscadores y pescadores, los que se encuentran distribuidos en 56 caletas, de las cuales 19 son permanentes y 37 son fondeaderos, el 98% de estas se concentran en las comunas de Aysén, Cisnes y Guaitecas. Del total de pescadores registrados; 2 son algueros, 814 son buzos mariscadores y recolectores, 990 son armadores de un total de 1.031 embarcaciones y 2.514 son pescadores que se encuentran clasificados en más de una categoría. Además, se encuentran agrupados en 49 organizaciones legalmente constituidas e inscritas al Registro de Organizaciones Artesanales que lleva el Servicio Nacional de Pesca, bajo la estructura de Sindicatos, Asociaciones Gremiales y Cooperativas.

Si bien los pescadores artesanales han alcanzado cierto grado de asociatividad, es sólo bajo el alero de sindicatos, tipo de organización que difiere con los objetivos empresariales, dificultando la concreción de negocios.

Aún cuando existen pescadores y armadores que se dedican a más de una actividad, es posible diferenciar una sub-flota orientada a la extracción de recursos bentónicos por medio de buzos mariscadores semi-autónomos, y una sub-flota orientada a la extracción de recursos demersales mediante el uso de espineles verticales y horizontales.

El sector pesquero artesanal, sub-sector demersal, ha incorporado modernos y potentes equipos de navegación, embarcaciones de mayor capacidad de bodega y equipos de comunicación, que le permite realizar la faena en forma más eficiente y segura.

4.1.3 Flota Industrial

Para asegurar el suministro y la calidad de sus materias primas, la flota industrial en general cuenta con buques, equipados con moderna tecnología de captura y manejo de la pesca. Con programas a bordo de control de temperaturas y tiempos, que permiten que la flota entregue a las plantas la materia prima en perfectas condiciones de frescura. La cadena de frío es mantenida en todo momento. A la vez, los buques están dotados de parques de pesca y equipamientos adecuados para el manejo a bordo del pescado. Las artes de pesca utilizada por el sector es pesca de arrastre y palangre. Esta está autorizada para pescar en aguas de alta mar de la región y captura principalmente merluza del sur y congrio dorado.

FRIOSUR y Pesca Chile, dos de las principales empresas establecidas en la región en la producción de alimentos sobre la base de pescado para consumo humano, han basado su desarrollo estableciendo alianzas estratégicas con importantes y reconocidas empresas del sector pesquero. Estas asociaciones han permitido un importante mejoramiento en la operación pesquera, productiva y de comercialización. Así como también han diversificado hacia otros productos pesqueros e incorporando nuevos buques.

4.1.4 Desembarque

Durante el año 2003 en la Región, el desembarque registrado de la pesquería extractiva fueron 24.041 toneladas que representa un 3,7% del total desembarcado a nivel nacional. 5.192,6 toneladas corresponden al desembarque artesanal, un 18% de este está constituido por pescados y un 74% por erizo, y 18.849 toneladas al sector industrial (Figueroa 2004).

4.1.5 Plantas Transformadoras

En la Región el año 2001 existían 19 plantas de proceso (anexo 2) registradas en SERNAPESCA, de las cuales 11 se encontraban con registro de operación durante el año 2003. Según, el director regional de SERNAPESCA (2005), durante el segundo semestre del presente año, se encuentran operando sólo procesadoras de recursos demersales.

Respecto del emplazamiento de las plantas de transformación en la Región, estas se ubican en las comunas de Aysén, Guaitecas, Cisnes y Capitán Prat.

Se pueden identificar en la región tres niveles de empresas según el volumen de producción y sus instalaciones (Figueroa 2004):

Empresas grandes: Concentran el mayor número de mano de obra y cuyo abastecimiento de materia prima es de origen extractivo y de centros de acuicultura. Los productos

elaborados en estas plantas son destinados a la exportación y en su mayoría productos congelados para el consumo directo.

Empresas medianas: Operan en forma permanente y cuyo abastecimiento es de origen artesanal, principalmente merluza del sur, erizo y culengue. Los productos elaborados en estas plantas también se destinan a la exportación y corresponden principalmente a líneas de proceso de fresco, merluza del sur y congelados, fundamentalmente erizo.

Empresas pequeñas: Cuya actividad no es continua y sus productos normalmente constituyen materia prima para otros procesos.

La capacidad instalada de las plantas de procesamiento en la región (SERNAPESCA, en Figueroa 2004), se muestran en la tabla 1.

Tabla 1: Capacidad instalada y producción

Línea de producto	Capacidad instalada
Aceite	8,6 TPF/8 hr.
Harina	7,2 TMP/8 hr.
Conservas	456 c.e.c/8 hr.
Fresco enfriado	62,4 TPF/8 hr.
Congelado	353 TPF/8 hr.

TPF/8hr. : Toneladas de producto final cada 8 hora

TMP/8 hr. Toneladas de materia prima cada 8 hora

c.e.c/8hr. Caja estándar de conserva (48 tarros de 198 gr. Cada uno)

4.1.6 Empleo

La fuerza de trabajo utilizada por la industria pesquera extractiva el año 2003, fue alrededor de 5.015 personas, de ellas 2.800 pertenecían a la flota artesanal, 115 a la flota industrial y 2100 a las plantas de procesamiento. Además el sector pesquero se caracteriza por generar empleo indirecto en razón de 1:2 a 1:3 con respecto al empleo directo.

4.1.7 Productos

Del recurso bentónico loco Concholepas concholepas se comercializa el pie completo, congelado, seco, salado y en salmuera. Mientras que del Erizo se comercializan las gónadas (lenguas) en estado fresco enfriado y envasadas en bandeja y congeladas en bolsas. Un producto de menor volumen de exportación son las pinzas de jaiba que exportan cosidas y envasadas en bolsas.

Para el caso de los recursos demersales, merluza austral, merluza de cola, congrio dorado y mantarraya, se comercializan en estado fresco enfriado o refrigerado, las categorías que se exportan son: filete fresco refrigerado envasada, mientras que las categorías trozada, entero, H&G (descabezado y eviscerado), H> (descabezado,

eviscerado y sin cola), aletas de manta raya y mejillas de merluza, son envasados en cajas o bandejas de aislapool o en bolsas plásticas selladas.

La competitividad de cada sector esta dada por la eficiencia que presenta en la obtención de los recursos. Si bien, el sector pesquero ha presentado un notable crecimiento, tanto en la captura y recolección, como en el procesamiento de los recursos, aun falta fortalecer componentes importantes de este sector económico regional, a modo de mejorar la competitividad en los mercados internacionales.

4.2 Limitantes de la Competitividad

- La existencia de cuotas globales de extracción de la especie objetivo declaradas en plena explotación cercanos o sobre su máximo nivel de cosecha sostenible, por lo cual no se proyecta un crecimiento en los desembarques.
- El Capital de trabajo es insuficiente para desarrollar nuevas pesquerías.
- Si bien los pescadores se encuentran agrupados aun son deficientes en organización y funcionamiento, sobre todo en la capacidad de gestión en la comercialización de los recursos asignados.
- El sector pesquero artesanal regional concentra sus operaciones principalmente en el recurso merluza del sur.
- Falta de estudios prospectivos y de biología pesquera, para elaborar medidas de manejo y dimensionar la oferta de muchos recursos marinos en la región.

5. CONDICIÓN DE LOS FACTORES

Para un adecuado desarrollo del cluster pesquero en la región deben estar presentes los siguientes factores.

5.1 Disponibilidad y Accesibilidad de Materia Prima

5.1.1 Medidas de Manejo

Por tratarse de recursos naturales finitos, la accesibilidad a ellos debe ser regulada para asegurar la sustentabilidad, permanencia y por lo tanto la disponibilidad en el tiempo. Los recursos involucrados, corresponden a los que se encuentran presentes en la zona marítima de la región y que están declarados en plena explotación y que además tienen demanda por el mercado internacional.

Las principales medidas de manejo implementadas para asegurar la sustentabilidad de los recursos son: vedas biológicas en periodo reproductivo, restricciones de pesca a la talla mínima, cuotas globales de captura máxima permitida, número de pescadores que operan sobre los recursos, capacidad de bodega por armador, número de artes de pesca.

Además, la Ley General de Pesca y Acuicultura establece un régimen denominado “Áreas de Manejo y Explotación de Recursos Bentónicos”, al que podrán optar las organizaciones de pescadores artesanales legalmente constituidas, ya que constituyen un instrumento idóneo para la conservación y aprovechamiento racional de los mismos. En la región de las 56 áreas decretadas, diez cuentan con proyectos de manejo y explotación aprobados mediante Resolución SUBPESCA.

5.1.2 Recursos Demersales

Las principales áreas de interés biológico pesquero identificadas por la Dirección Regional de Pesca, corresponden a zonas de reclutamiento del recurso hidrobiológico merluza del sur, comprendidas entre los límites 44°45' al 47°00' L.S. y al Este del 74°00' L.W., en los sectores identificados como; Canal Moraleda, Canal Puyuhuapi, Fiordo Aysén, Estero Quitralco, Canal Devia, Canal Errázuriz, Paso del Medio y Canal Costa.

El esfuerzo pesquero se concentra en el recurso merluza del sur como especie objetivo, actualmente declarada en estado de plena explotación desde el año 1992. El Congrio dorado *Genypterus blacodes*, también se encuentra en plena explotación y su pesquería se encuentra regulada por una cuota global anual, subdividida en cuotas mensuales.

5.1.3 Recursos Bentónicos

La extracción de los recursos bentónicos en general, le corresponde al sector pesquero artesanal y de acuerdo a la zonificación del borde costero regional, en la región existen 30 sectores declarados aptos para la extracción de recursos bentónicos. Los principales recursos bentónicos se encuentran declarados en estado de plena explotación, es decir, cercanos o sobre su máximo nivel de cosecha sostenible,

encontrándose cerrado el ingreso de nuevos pescadores o embarcaciones a las pesquerías de loco, erizo y lapa. A ello se suman vedas reproductivas y vedas biológicas.

El Erizo *Loxechinus albus*, declarado en estado de plena explotación (Resolución N° 2.162/2.12.96); actualmente es el soporte económico para el funcionamiento de empresas de transformación en las regiones X y XI. El gasterópodo muricido, Loco *Concholepas concholepas*, debido a la fuerte presión extractiva que el sector ha ejercido sobre su población natural, ha pasado desde un régimen de libre acceso a un régimen especial de administración, mediante la asignación de cuotas individuales de extracción y definido vedas biológicas temporales, por zonas, en todo el territorio Nacional (D.S. N° 268/26.12.95). Actualmente su extracción se efectúa solo en áreas de manejo.

La extracción de recursos bivalvos está restringida por el servicio nacional de pesca y el servicio de salud de Aysén, debido a la presencia de microorganismos causantes de floraciones algales nocivas para el hombre.

5.2 Condiciones Climáticas Adecuadas

El factor climático juega un papel importante en el buen desarrollo de la pesquería, ya que las condiciones adversas no sólo afectan la pesca y recolección de los recursos, sino también pueden afectar negativamente, en forma directa o indirectamente, el comportamiento de los animales marinos.

El sector pesquero artesanal de la región, tiene el privilegio de operar en zonas de canales y fiordos protegidos de los fuertes vientos, por lo que la actividad extractiva se desarrolla con relativa seguridad. El principal problema que enfrenta el sector pesquero artesanal, sub-flota bentónica, está dado por la presencia, desde la década del 80, del fenómeno conocido como Marea Roja o floraciones algales nocivas (FAN), donde juega un papel importante el factor temperatura. Lo que ha provocado un estancamiento en el crecimiento del sub-sector dedicado a la recolección de recursos bentónicos.

La existencia de fenómenos oceanográficos y climáticos de macro-escala, como EL NIÑO y LA NIÑA, mantiene en alerta permanente al sector pesquero, ya que el desequilibrio de los factores físico-químicos del agua, puede provocar migración de la especie objetivo y/o la llegada de otras especies a las zonas de pesca. Un caso puntual es el problema que provocó la presencia de un gran número del cefalópodo jibia en los caladeros para merluza.

5.3 Disponibilidad y Calificación de Mano de Obra

5.3.1 Disponibilidad

A pesar que el emplazamiento de las plantas transformadoras de productos marinos, se encuentra en los principales centros poblados del litoral de Aysén, es recurrente la migración de mano de obra de las ciudades aledañas, como Coyhaique y otros sectores de la región, para suplir esta demanda. Esto ha aumentado considerablemente con la llegada de empresas salmoneras, que procesan una parte importante de producción de salmones en la región y muchas veces se deben realizar las faenas en un mismo periodo. Producto de esto en el área de procesamiento industrial

también se observa una alta rotación de personal, provocada fundamentalmente por la estacionalidad y escasa especialización del trabajador eventual.

El personal que opera en las plantas de procesamiento se desplaza diariamente entre la planta y sus hogares, por medio de transporte de la empresa, así como también utilizan los servicios de empresas de transporte público.

5.3.2 Calificación

El principal problemas que presentan empresas incluidas en el cluster tienen relación con la calificación recurso humano. Producto de esto en el área de procesamiento industrial se observa una alta rotación de personal, provocada fundamentalmente por la estacionalidad y escasa especialización del trabajador eventual.

El sector pesquero artesanal, se caracteriza por las precarias condiciones laborales de sus trabajadores: bajo nivel de escolaridad; escaso acceso a servicios básicos (agua, luz, alcantarillado); situación deficitaria de las viviendas; alto riesgo en faenas de pesca por la precariedad de las embarcaciones y desconocimiento de normas básicas de prevención; bajos niveles de calificación e importantes niveles de alcoholismo (ULA 2003).

5.5 Obras Portuarias

La existencia de obras portuarias, con sus respectivas instalaciones, hace que los embarques y desembarques de productos del mar sean expeditos y cómodos. En la región el principal puerto de desembarque de productos del mar, se encuentra ubicado en Puerto Chacabuco, en cuyas proximidades se emplazan las plantas transformadoras más importantes de productos del mar. Por su parte la infraestructura portuaria artesanal regional corresponde a caletas y varaderos ubicados en terrenos de playa fiscal.

Mediante D.S. (M) N° 161/97, que modifica el reglamento sobre concesiones marítimas, se impulsa el desarrollo de la pesca artesanal, permitiendo que los pescadores artesanales puedan acceder a mejoras fiscales portuarias y de apoyo a su actividad. Junto con ello, se pretende que las organizaciones de pescadores artesanales legalmente constituidas, usen, administren y mantengan adecuadamente estas instalaciones (MINECON).

5.6 Limitantes de la Competitividad

- Falta Capital de trabajo para desarrollar pesquerías con aceptación en el mercado internacional.
- La existencia de vedas y restricciones a la extracción de los recursos marinos, limitan los desembarques totales de la región.
- El nivel de escolaridad de los pescadores artesanales y operarios de las plantas de procesamiento es bajo.

- Escasa mano de obra calificada en la región. Por lo tanto, no existe el personal idóneo necesario para trabajar en las plantas de procesamiento.
- El apoyo técnico es insuficiente para llegar a la gran masa de pescadores y sectores involucrados en el sector pesquero.

6. CONDICIONES DE LA DEMANDA

Para cumplir con las exigencias impuestas por el mercado internacional, que básicamente es un producto en estado fresco refrigerado o congelado. La industria local se ha estado acondicionando. Es así que las plantas procesadoras de las empresas pesqueras pesca chile y Friosur, están certificadas bajo la norma ISO 9001. Además de contar con modernos laboratorios en que se controlan y verifican permanentemente los estándares de calidad de sus productos. También, la empresa Friosur ha implementado un Plan de Aseguramiento de Calidad HACCP, que permite el control de todos los puntos del proceso productivo. Por lo anterior, estas empresas están autorizadas para producir para todos los mercados del mundo.

Según INFOPECA 2004, durante los primeros 5 meses del año 2004, las exportaciones de filete de merluza austral, frescos y congelados, permanecieron estables con respecto al año 2003. En igual periodo, en la categoría congelado entero y H&G, el principal producto exportado fue la merluza austral y el mercado más importante fue España con U\$S 12,6 millones y el 90% de esta categoría.

Las exportaciones de merluza austral en la categoría fresco refrigerado, entero y H&G totalizaron 12,6 millones de dólares. Estas cifras representan un crecimiento 10% en relación al mismo periodo del año pasado. Este crecimiento se debió fundamentalmente al buen nivel de captura de merluza austral, al buen nivel de demanda y a la actividad del mercado español (infopesca 2004).

Mercados centrales y abastecimientos de Madrid (mercamadrid), establecido en Madrid España, es un gran poder comprador de recursos pesqueros, forestales y agroindustriales (www.mercamadrid.com.es). Sobre el 90% de las exportaciones de merluza del sur de nuestro país ingresa a España vía mercamadrid, además es comprador de merluza de Sud-África y España.

Por lo tanto, una sobre oferta de este recurso en el mercado, genera repercusiones negativas en los precios del recurso nacional, los que son fijados unilateralmente por el poder comprador (MERCAMADRID)

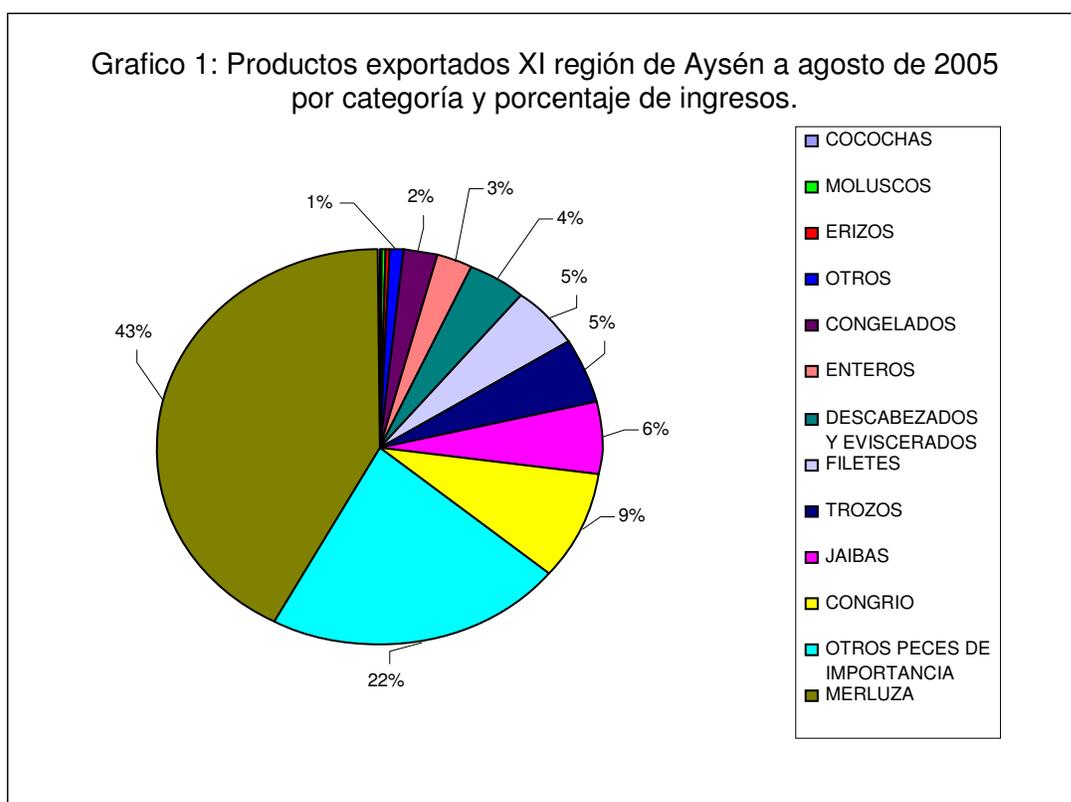
En Sud-América, Argentina es un importante exportador de 3 especies de merluza, de ellas 90% de los desembarques corresponde merluza hubbsi y los principales mercados de exportación son: Brasil, EEUU, España y países de la unión europea.

Los principales mercados de las exportaciones de loco, congelados, secos, salados y en salmuera, desde el año 1993 al año 2000 (Prochile XI Región de Aysén), fueron Japón, EEUU y Taiwán, exportaciones que totalizaron 249.879 kilogramos y fueron tranzadas en 4.465.717 de dólares FOB. En igual periodo, las exportaciones de 120 mil kilogramos Erizo, en conserva, se destinaron al mercado Japonés, Francés e Italiano, esto significo un ingreso de U\$S 2.514.263 FOB.

Con respecto a *Loxechinus albus*, el 50% de este recurso que se comercializa en el mundo es originario de Chile, del cual más de la mitad proviene de la XI región.

Las exportaciones totales generadas en la Región durante 2005 alcanzaron a \$US 318.388.880 (FOB), de ellas el sector pesquero contribuyó con \$US 226.514.994 FOB, que representa un 71.12% del total regional, seguido por Minería 26.96 %, Agropecuario 1.2% y Forestal 0.75%. (Prochile 2006).

Durante el año 2005, se exportaron un total de 53 productos (anexo 1), lo que significó un ingreso de \$US 85.794 millones de dólares. En el gráfico número 1 se encuentran los 53 productos agrupados en 13 categorías, indicando el porcentaje de ingreso.



Fuente: Prochile 2005.

Grafico 1: categorías de productos exportados durante el año 2005 y porcentaje de participación.

6.1 Limitantes de la Competitividad

- La demanda es por productos frescos y no elaborados.
- La existencia de monopsonio, que maneja los precios y el tipo de producto.

7. EMPRESAS E INSTITUCIONES DE APOYO

Son las empresas que prestan servicios de apoyo a la industria pesquera, como; bombas de combustible, importadores de motores y repuestos, importadores de nueva tecnología, talleres mecánicos, distribuidores materiales para la confección y reparación de las artes de pesca, transporte interno, insumos de manipulación emvasado y etiquetado, transporte internacional, intermediarios, generadores de normas y leyes, apoyo técnico, apoyo de fomento y financiero y por ultimo los astilleros para la confección y reparación de embarcaciones.

7.1 Empresas de Apoyo

7.1.1 Transporte

El transporte de los productos, desde las caletas, es realizada por intermediarios quienes se encargan de comprar los recursos del mar a los pescadores artesanales y de llevarlos a los puertos de desembarque, para lo cual utilizan embarcaciones equipadas con bodegas y cajas con hilo. En tanto la flota industrial, cuenta con esta infraestructura en cada uno de los barcos. En puerto cada planta procesadora cuenta con su propia flota de camiones para el transporte de sus productos, los que contratan a terceros cuando es estrictamente necesario. El transporte internacional es exclusivamente aéreo. El hielo utilizado para conservar los productos es realizado industrialmente por las mismas plantas transformadoras.

7.1.2 Combustible

La flota industrial se abastece de grandes cantidades combustible en los puertos de desembarque. Mientras que la flota artesanal, realiza esta labor en dos modalidades, una cargando el combustible en los servicentros de uso publico y la otra consiste en adquirir el combustible en las caletas de faena a los intermediarios que compran los recursos pesqueros.

7.1.3 Talleres Mecánicos y Astilleros

Cabe destacar que los talleres mecánicos y astilleros existentes en la región no se encuentran bien complementados en aspectos de infraestructura, personal capacitado, maquinaria y herramientas de trabajo, los que se clasifican en su mayoría como artesanales.

7.1.4 Equipos e Insumos

La distribución de motores, repuestos, insumos industriales y materiales para la confección, reparación de las artes de pesca y de las embarcaciones, es realizada principalmente por ferreterías regionales de las cuales ninguna entrega un servicio completo para el sector. Por esta razón muchos empresarios deben comprar en otras regiones del país. En el sector artesanal la confección y reparación de las artes de pesca le corresponde exclusivamente al armador y pescador de cada embarcación.

7.2 Instituciones de Apoyo

7.2.1 Marco Regulatorio y fiscalización

En Chile, los encargados de generar normas y medidas de manejo y explotación de los recursos marinos y además velar por el cumplimiento de ellas son:

El Ministerio de Economía, que es el ente del Poder Ejecutivo encargado de formular y efectuar el seguimiento de las políticas y programas orientadas a generar un crecimiento sostenido y sustentable, con progresiva equidad en la distribución de sus frutos (www.minecon.cl).

La subsecretaría de pesca es el organismo encargado promover el desarrollo sustentable de la actividad pesquera y de acuicultura, definiendo políticas y aplicando normativas, que incrementen los beneficios sociales y económicos del sector, para el bienestar de las generaciones presentes y futuras del país (www.subpesca.cl).

SERNAPESCA, cuya función es ejecutar la política pesquera nacional y fiscalizar el cumplimiento de las leyes y normativas que regulan la actividad. Le compete velar por la calidad sanitaria de los productos pesqueros destinados a mercados internacionales, proponer planes de desarrollo para la pesca deportiva, ejercer la tuición de parques y reservas marinas, proveer las estadísticas pesqueras oficiales del sector pesquero chileno (www.sernapesca.cl)

DIRECTEMAR es el organismo de la Armada, mediante el cual el Estado de Chile cautela el cumplimiento de las leyes y acuerdos internacionales vigentes, para proteger la vida humana en el mar, el medio ambiente, los recursos naturales y regular las actividades que se desarrollan en el ámbito acuático de su jurisdicción, con el propósito de contribuir al desarrollo marítimo de la nación (WWW.directemar.cl).

El IFOP es una corporación de derecho privado sin fines de lucro, cuyo rol público es apoyar el desarrollo sustentable del sector pesquero artesanal (www.ifop.cl).

Por su parte el servicio de salud en conjunto con Sernapesca, como medida preventiva para la salud humana, ante la presencia de las toxinas del Veneno Diarreico de los Mariscos (VDM) y Veneno Paralítico de los Mariscos (VPM) en bivalvos filtradores, declara el cierre de las áreas y la prohibición de comercialización y consumo de los recursos bentónicos del sector.

7.2.2 Apoyo Técnico

En la actualidad la competitividad de los sectores productivos está fuertemente vinculada al nivel de capacitación que tenga el personal, sobre todo en el manejo de nueva tecnología para enfrentar las exigencias del mercado internacional. En la región existen tres instituciones que imparten carreras técnicas relacionadas con el ambiente marino, una de ellas es dictada por la Universidad de los Lagos campus Coyhaique y dos en liceos técnicos profesionales ubicados en Puerto Aysén y Puerto Cisnes. Existen dos centros, el IFOP y el centro de estudios la Trapananda de la universidad Austral de Chile

que realizan investigación directa sobre los recursos pesqueros y por ultimo el INACAP que imparte la carrera prevención de riesgos en la actividad industrial.

7.2.3 Sistema de apoyo financiero y de fomento.

Para ingresar los productos regionales al mercado internacional, los empresarios, deben aumentar la capacidad instalada e incorporar nueva tecnología para cumplir con los volúmenes requeridos por el mercado internacional. Por esta razón debe existir un fondo de financiamiento accesible por parte de los miembros del cluster pesquero.

En la región y el país existen diferentes instrumentos de apoyo a la innovación, inversión, así como también al financiamiento de proyectos de implementación e ideas innovadoras, a los cuales puede acceder todo empresario legalmente constituido, luego de cumplir con ciertas exigencias que impone el sistema. Las principales instituciones de apoyo son, fondo de fomento para la pesca artesanal (FFPA), FNDR, SERCOTEC, CORFO, FOSIS, SENCE y el FIP.

La inversión realizada el año 2003 por el sector pesquero artesanal, proviene principalmente del sector Estatal. Mientras que la inversión privada, se orienta a la adquisición de equipos y materiales propios de las actividades extractivas y es efectuada directamente por cada armador para su beneficio particular.

La inversión pública desarrollada por el FNDR durante el período 2000-2003, en apoyo al sector pesquero asciende a la suma de M\$ 189.924, Fondo de Fomento para la Pesca Artesanal M\$ 2.9 y otras instituciones, SERCOTEC, CORFO, FOSIS, SENCE, para el mismo período fue de M\$ 504.673.

Las organizaciones de pescadores artesanales, postulan al Fondo de Fomento para la Pesca Artesanal (FFPA) Ideas de Proyectos, las que son evaluadas y sometidas a un proceso de selección y priorización regional, a través del Comité Técnico CarPesca. Seleccionada la Idea de Proyecto, se elabora el Proyecto propiamente tal.

El Fondo de Investigación Pesquera (FIP), es un fondo destinado a financiar los proyectos de investigación pesquera y de acuicultura, necesarios para la adopción de las medidas de administración de las pesquerías y de las actividades de acuicultura, que tienen como objetivo la conservación de los recursos hidrobiológicos, considerando tanto aspectos biológicos como pesqueros, económicos y sociales. Dicho fondo está constituido por aportes que se consulten anualmente en la Ley de Presupuestos de la Nación, y otros aportes provenientes del pago adelantado de patentes pesqueras y de acuicultura. Los resultados obtenidos contribuyen a la administración pesquera en la estimación de abundancia de recursos, información necesaria para determinar cuotas de captura, caracterización de la actividad extractiva, información sobre ciclos de vida y reproducción de recursos, acuicultura, impacto de las condiciones ambientales y ordenamiento del borde costero. Lo anterior resulta de gran importancia si se considera que hay una utilización cada vez más intensa de los recursos pesqueros, que obliga a ser extremadamente responsable para sostener y aumentar los niveles de actividad sin provocar una sobreexplotación de nuestros recursos.

Al respecto, entre los años 2000 y 2003 se han desarrollado 15 proyectos FIP, por \$ 838.092.257, basados en estudios relacionados con la XI Región, o bien, con áreas de estudio que incluyen a ésta.

7.3 Limitantes de la Competitividad

- Deficiente utilización de la tecnología disponible en el mercado para el sector.
- El sector pesquero artesanal desconoce la existencia y/o la forma de acceder a los organismos de apoyo del estado existentes en la región.
- Los organismos de fomento presentan un bajo nivel de pro-actividad, en función de la captación de empresarios con necesidad de apoyo.
- El apoyo técnico y financiero es insuficiente para llegar a todos los sectores involucrados en el cluster pesquero.
- El aislamiento geográfico dificulta el buen desarrollo de la actividad comercial de los recursos pesqueros, sobre todo el transporte internacional, para llegar con los productos a los mercados internacionales.

8. ANÁLISIS FODA

A pesar de los avances que ha presentado el conglomerado de empresas que basan su accionar en el aprovechamiento de los recursos pesqueros, aun es un sector económico que esta lejos de alcanzar la máxima eficiencia. Por esta razón se desarrollara el siguiente análisis FODA.

8.1 Fortalezas

- La región de Aysén cuenta con grandes cuerpos de agua continentales, potenciales fuentes de energía para abastecer la demanda del sector industrial de la región.
- Las especies que se comercializan en la actualidad son conocidas por sabor y textura, por lo tanto tienen un mercado seguro. Además, las principales áreas reproductivas y de alimentación de la merluza del sur, se encuentran en el territorio marítimo de Aysén, lo que asegura la disponibilidad del recurso en la zona.
- La región es reconocida mundialmente por la pureza de sus aguas, factor bien cotizado al momento de elegir los productos a comercializar, por parte del mercado internacional.
- Las zonas en donde operan los pescadores artesanales, son áreas protegidas de los fuertes temporales, por lo tanto las actividades se pueden desarrollar con bastante seguridad.
- Existe conciencia de una parte importante del sector pesquero en que se debe regular la extracción, en función de la sustentabilidad del recurso. En esta materia se debe destacar la participación de la subsecretaría de pesca, en la formulación de normas y control de las diferentes pesquerías de la región.
- En el territorio marítimo de la región, existe gran diversidad de especies que tienen buena aceptación en el mercado internacional, que permitirían diversificar la producción.

8.2 Oportunidades

- Actualmente el sector pesquero artesanal regional se encuentra ligeramente organizado. Por lo que es posible el dialogo y negociación.
- El gobierno de Chile ha realizado nuevos tratados comerciales, por lo tanto existe la posibilidad que se generen nuevos mercados y con ello obtener un mejor precio por los productos que hoy se exportan, así como también diversificar.
- Los productos son conocidos y aceptados en mercados internacionales.
- Existe interés del gobierno en identificar las falencias que tiene de la pequeña y mediana empresa, que participan en los principales sectores productivos del país, con el fin de generar las herramientas de apoyo.

- La presencia del fenómeno FAN en la región ha impedido la recolección de recursos bentónicos por un largo periodo de tiempo. Por lo tanto, existe la posibilidad de trabajar en forma conjunta, en la elaboración de un programa de manejo de las áreas de extracción.
- La asignación de áreas de manejo a pescadores artesanales permite la sustentabilidad del recurso, cuando se realiza un buen manejo, además les permite negociar de mejor manera sus productos.
- En los próximos veinte años, los productos del mar emergerán como el alimento de alto contenido proteínico, con más rápido crecimiento en EE.UU. Esa es la conclusión de un reciente informe emitido por el Departamento de Agricultura de EE.UU. (USDA), que prevé que el aumento en el consumo de pescados y mariscos desplazará, en crecimiento, a la demanda de productos avícolas y vacunos.
- Aumento en la demanda por productos del mar en reemplazo de productos alimentarios con problemas sanitarios.
- La ampliación de la zona franca de Punta Arenas hasta la región.

8.3 Debilidades

- El nivel de escolaridad de los pescadores artesanales y operarios de las plantas de procesamiento es bajo.
- Deficiente utilización de la tecnología disponible en el mercado para el sector.
- Escasa mano de obra calificada a nivel regional.
- El sector pesquero artesanal desconoce la existencia y/o la forma de acceder a los organismos de apoyo del estado existentes en la región.
- Los organismos de fomento presentan un bajo nivel de pro-actividad, en función de la captación de empresarios con necesidad de apoyo.
- El apoyo técnico es insuficiente para llegar a la gran masa de pescadores y sectores involucrados en el sector pesquero.
- A pesar de la conciencia de los sectores sobre la sustentabilidad de los recursos naturales, aun es insuficiente, sobre todo cuando se asignan las cuotas máximas de extracción permitidas y otras restricciones en función de ello.
- Uno de los problemas graves por el cual atraviesa el sector pesquero artesanal, es la baja capacidad de gestión empresarial, sobre todo en la capacidad de negociación.

- Mercados centrales de abastecimiento de Madrid S.A. (MERCAMADRID) único poder comprador de merluza del sur de nuestra región y del país, por lo tanto el mercado es del tipo monopsonio. Este poder comprador opera en Madrid España, sus contactos en la región son con los empresarios del rubro pesquero extractivo.
- El aislamiento geográfico de nuestra región, impide el buen desarrollo de la actividad comercial, sobre todo el transporte internacional.
- Poca diversidad de productos, actualmente el mercado se basa en la comercialización de productos elaborados en base a unas pocas especies presentes en el territorio marítimo de Aysén.
- Falta de estudios prospectivos y de biología pesquera, para elaborar medidas de manejo y dimensionar la oferta de muchos recursos marinos en la región.

8.4 Amenazas

- El constante aumento en el precio del combustible, es una amenaza constante para el sector pesquero actual.
- Baja en el precio del dólar.
- Constante amenaza de fenómenos Oceanográficos, que perjudiquen el buen desarrollo de la pesquería.
- Ingreso ilegal de flotas pesqueras a aguas territoriales de la región, que amenazan la sustentabilidad de los recursos.
- Aumento de la población asilvestrada de salmonídeos, por escape de los centro de cultivo, en las áreas reproductivas y de alimentación de las especies nativas.
- Una sobre oferta de producto de origen pesquero en el mercado, como ha sido el caso de merluza del sur en el mercado español, el cual al tener ofertas de la pesquería sudafricana, argentina o española, afecta la comercialización de la merluza chilena. Esta oscilación comercial se debe principalmente al comportamiento migratorio que presentan las especies objetivos de la pesquería en estas zonas de pesca. Otro caso a destacar es el mercado del recurso Loco *Concholepas concholepas*, el cual ingresa a los mercados internacionales como sustituto del Abalon (*Aliotis sp*). Por lo tanto la dinámica comercial de este recurso depende de la presencia en el mercado del Abalón.
- Existe una fuerte presión por parte de nuevos grupos de pescadores regionales y pescadores de la X región para acceder a la pesquería de recursos demersales y bentónicos existentes en la XI Región de Aysén, creando serios conflictos a las autoridades fiscalizadoras.

9. POTENCIAL DE COMPETITIVIDAD DEL CLUSTER PESCA EXTRACTIVA

Los principales factores que favorecen la competitividad del clusters pesquería extractiva, esta dada por la pureza y buenas características sanitarias de los recursos extraídos, consecuencia de los bajos niveles de contaminación de las aguas del litoral de Aysén, además por la alta disponibilidad y diversidad de los recursos en la zona, muchos de ellos aún no puestos en valor.

Un importante factor de competitividad de la pesca extractiva de la Región se fundamenta, en que las principales áreas reproductivas y de alimentación de la merluza del sur, se concentran en el litoral de Aysén lo que asegura la disponibilidad del recurso en la zona.

La región es reconocida mundialmente por la pureza de sus aguas, factor altamente cotizado al momento de elegir productos, por parte del mercado internacional. También las especies que se comercializan en la actualidad son conocidas por sabor y textura, en los mercados internacionales, por lo que tienen un mercado seguro.

En el territorio marítimo de la región, existe gran número de especies que tienen buena aceptación en el mercado internacional y que aún no son incorporadas al proceso productivo o su utilización es incipiente, pulpo, jaibas, centolla, jibia, mantaraya, la abundancia de estas especies permitiría diversificar la producción en el corto plazo.

El proceso de asignación de áreas de manejo, a pescadores artesanales, algunas de ellas ya se encuentran en etapas de cosecha, permite la sustentabilidad del recurso, programación y proyección de la producción, así como el cumplimiento de buenas prácticas productivas, dada la fiscalización y cumplimiento de normas necesarias para la certificación.

Se estima un fuerte incremento en el consumo de productos del mar en los países desarrollados. Según, el Departamento de Agricultura de EE.UU (USDA), prevé que el aumento en el consumo de pescados y mariscos desplazará, en crecimiento, a la demanda de productos avícolas y vacunos.

10. POTENCIAL DE ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS INTERREGIONAL E INTERNACIONAL (PROVINCIAS ARGENTINAS)

La pesca extractiva de la Región de Aysén está estrechamente ligada a empresas de servicios y proveedores ubicadas en otras zonas del país. Desde la perspectiva de cluster no todos sus miembros se encuentran en la zona. En el litoral se realizan principalmente los procesos de extracción y transformación y de otras regiones principalmente de la X Región de los Lagos se obtienen insumos como equipos, maquinarias, asistencia técnica.

En la zona existen mayoritariamente empresas elaboradoras con presencia y relaciones con otras regiones del país y además, cuentan con su propia flota pesquera (anexo 3), tienen presencia en Aysén, Puerto Montt, Concepción, Magallanes. La estrategia de crecimiento de este grupo de empresas se basa en el establecimiento de plantas de procesamiento en las proximidades de las áreas de pesca y extracción en diferentes puntos del país y operan sobre diferentes especies marinas.

Estas grandes empresas, han desarrollado sistemas productivos integrados verticalmente, formando parte de todos los niveles de producción, desde la extracción por parte de su propia flota de buques pesqueros, hasta la elaboración y puesta de sus productos en los principales mercados del mundo.

La mayoría de las empresas industriales han desarrollado relaciones comerciales directas con pescadores artesanales, transformándose en los principales poderes compradores locales de los recursos extraídos por éste sector. Sin embargo, no han logrado establecer fuertes lazos comerciales debido a la falta de compromiso de las partes en respetar los precios acordados. Por lo tanto, el principal encadenamiento productivo interregional, para la flota artesanal, se establece cuando los poderes compradores de otras zonas del país ofrecen un precio mejor que la oferta local por los recursos pesqueros. Es así que en la pesquería del Erizo *Loxechinus albos*, año 2003, de 1.526.458 cajas recolectadas, el 94% fue desembarcado en la X Región de los Lagos, (Figueroa 2004).

Relación con Provincias Limítrofes Argentinas

A pesar de la proximidad y buena conectividad con provincias limítrofes argentinas, no se observa un fluido intercambio comercial, sin embargo, no se descarta la posibilidad de establecer relaciones comerciales dadas las condiciones de buena infraestructura vial con importantes centros poblados del vecino país, Así como también, se deben destacar las iniciativas de acercamiento entre las provincias vecinas y la región de Aysén en el establecimiento de un corredor bi-oceánico.

Se desprende de este capítulo que el sector pesquero industrial de la región a experimentado un exitoso desarrollo, establecido sólidas alianzas y estrategias comerciales, lo que le ha permitido estar presente en los principales mercados del mundo.

El mayor potencial de encadenamiento productivo regional e internacional se encuentra en el sector artesanal ya que el sector se encuentra organizado; es propietario por ley de una buena parte de los recursos pesqueros, aproximadamente la mitad de la cuota de extracción del recurso merluza del sur y prácticamente el 100% de los recursos bentónicos; las cuotas de captura se encuentran repartidas por agrupación y zona de pesca y los pescadores cuentan con sus equipos básicos de trabajo.

11. GRADO DE GOBERNABILIDAD Y ASOCIATIVIDAD DEL CLUSTERS

La gran mayoría de los sindicatos de pescadores artesanales de la región han establecido de alguna forma compromisos comerciales con plantas procesadoras de recursos pesqueros, como por ejemplo: habilitación con capital de trabajo para llevar a efecto la captura o extracción de los recursos; también los empresarios han entregado motores, botes, combustible, carnada y materiales para la confección de las artes de pesca a los pescadores, con el compromiso de vender los recursos pesqueros a ellos.

Los sindicatos, agrupados en federaciones, forman fuertes alianzas al momento de protestas en contra de las medidas establecidas por las autoridades fiscalizadoras, mientras que no se observa igual asociatividad al momento de gestionar acuerdos comerciales con los empresarios del rubro.

No se observa algún grado de conectividad o asociatividad entre los talleres mecánicos, ni entre los astilleros de reparación y confección de botes, así como tampoco un compromiso por parte de los sindicatos de pescadores, empresarios del sector industrial y del gobierno por llevar a cabo iniciativas en función de mejorar la calidad de los servicios entregados por estos rubros.

Se deben destacar importantes iniciativas desarrolladas por el gobierno en función de la gobernabilidad de los recursos pesqueros al pasar de un pesquería de libre acceso a una situación regulada y dimensionada, en función de ello se continúan realizando, estudios prospectivos y de biología pesquera sobre recursos de gran interés comercial, como Loco, Erizo, merluza del sur, Merluza de cola, manta raya, congrio dorado, llevados a cabo por centros de investigación en conjunto con importantes empresas del sector pesquero, con el propósito de generar normas de manejo.

Por otra parte la zonificación del borde costero de la XI Región de Aysén, que se enmarca en una política nacional del uso del borde costero de la república (D.S. N° 475, de fecha 14 de diciembre de 1994, del Ministerio de Defensa del Estado), en zonas preferenciales para la extracción de recursos Bentónicos, Conservación, Preservación, Acuicultura y Turismo, así como también dos zona especiales de restricción y desafección, con esto se dispone de un ordenamiento territorial debidamente identificado.

El recién inaugurado Centro de Investigación de los Ecosistemas de la Patagonia (CIEP), considera dentro de su programa realizar estudios en ecosistemas marinos, cuyos resultados servirán de material de apoyo en la toma de decisiones de la gestión administrativa de los recursos pesqueros.

La asignación de áreas de manejo a los sindicatos de pescadores artesanales, la cual debe contar con un plan de manejo aprobado por la subsecretaría de pesca, muestra un buen grado de gobernabilidad de la extracción de los recursos bentónicos y la posibilidad de una mejor gestión comercial.

Para el cluster pesquero de la región de Aysén se observa un alto grado de gobernabilidad, debido principalmente: a las medidas precautorias adoptadas por el gobierno en la extracción de los recursos; a los esfuerzos en obtener conocimiento de los

recursos pesqueros y a la necesidad de cumplir con importantes normas de calidad, ambientales y de trazabilidad exigidas por la demanda internacional.

La gran alianza del cluster pesquero en la región de Aysén esta dada por el gobierno, las grandes empresas pesqueras y el sector artesanal, asumiendo compromisos formales en el cumplimiento de las labores que a cada sector le compete con el fin común de obtener el máximo aprovechamiento económico de los recursos asignados.

12. NECESIDADES DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN DE CAPITAL HUMANO

La posibilidad de aprovechar las ventajas competitivas de Aysén, implica invertir en tecnología y en las capacidades humanas, para mantener programas de control de calidad, certificación de origen, nuevas técnicas de producción limpia y control de procesos. También, se debe crear conciencia en conservar y mejorar la calidad medio ambiental general de la región, avanzando hacia un ordenamiento territorial que genere como resultado una producción limpia y un uso eficiente y sustentable de los recursos naturales.

La necesidad primordial por parte de los trabajadores del sector pesquero, es la nivelación de estudios básicos y medios, además de requerir de una continua capacitación, en relación a las innovaciones que surjan en el sector. Con el propósito de mejorar la productividad, la que se ve seriamente afectada por, el mal uso de los recursos, insuficiente asistencia técnica y profesional en terreno, desconocimiento de técnicas productivas y desarrollo productivo.

Para el sector pesquero extractivo se han generado medidas como: vedas biológicas, restricciones de pesca a la talla mínima, cuotas de captura y presión de pesca, con el propósito de asegurar la sustentabilidad y permanencia de los recursos en el tiempo. Por lo tanto, la pesquería pasa de un estado de libre acceso a un estado regulado y dimensionado, esto obliga a los pescadores y armadores a ser muy eficientes en sus faenas extractivas y de pesca, para obtener el máximo retorno económico por los recursos asignados. Por lo tanto, surge la necesidad de capacitación en:

- Generar conciencia en el sector pesquero en general que forman parte de un gran conglomerado, en donde cada uno cumple un rol fundamental.
- Mejorar el diseño de las embarcaciones utilizadas por los pescadores artesanales, capacitando a los maestros carpinteros en el uso de nuevos materiales como fibra de vidrio y aplicando técnicas utilizadas en ingeniería en construcción naval.
- Prestando asesoría en el uso de un motor acorde al tipo de embarcación y actividad que desarrolla el armador.
- Capacitar a grupos de pescadores en el uso de Internet con el fin de acceder a información disponible de interés, como por ejemplo: condiciones climáticas, ingresar proyectos, acceder a informes de la sub-secretaría de pesca, acceder a información de los servicios de apoyo disponible para los pescadores artesanal.
- Capacitación en el uso de tecnología, útil y disponibles en el mercado a precio accesible para los pescadores como son: ecosondas para determinar profundidad y abundancia de la especie objetivo de la pesquería: GPS, para facilitar la orientación en la búsqueda de las artes de pesca en alta mar.
- Capacitar en gestión empresarial, sobre todo en estimar costos de operación, lo cual permitiría evaluar, y decidir la mejor estrategia de extracción y comercialización de los recursos.

- Capacitar en temas de ecología y biología de animales marinos, para que los pescadores entiendan las medidas de manejo, con el propósito de evitar presiones sociales por capturar más de lo asignado. A la vez, los pescadores al disponer de antecedentes de biología reproductiva y de estrategias de alimentación de la especie objetivo podrán programar mejor sus faenas de pesca y en forma conjunta, cluster pesquero, elaborar un plan estratégico de comercialización con el mercado internacional.
- Investigar en técnicas de pesca selectiva, para evitar capturas de individuos de talla inferior a la talla comercial.

El sector pesquero en general requiere de un apoyo concreto, en capacitación. Es importante, además, mantener informado a los empresarios y trabajadores, de los beneficios que otorga el Estado, en relación a capacitación y otros, a través de los instrumentos CORFO, SERCOTEC, FOSIS, INDAP, SENCE y SERNAPESCA.

13. ANÁLISIS DE IMPACTO DE LOS CLUSTERS SOCIAL Y AMBIENTAL

13.1 Impacto Social

El sector pesquero extractivo regional ha experimentado un positivo crecimiento con el inicio de la “Pesquería Demersal Sur Austral” el año 1983, motivando la instalación de empresas pesqueras con proceso en tierra y originando un incentivo al sector pesquero industrial y artesanal.

Es así que el sector pesquero artesanal de Aysén, se encuentra representado por un total de 2778 pescadores inscritos en el Registro Pesquero Artesanal, SERNAPESCA (2005), agrupados en algueros, armadores, mariscadores y pescadores, los que se encuentran distribuidos en 56 caletas concentrados en las comunas de Aysén, Cisnes y Guaitecas. A la vez, se encuentran organizados en federaciones, sindicatos y asociaciones gremiales.

Según el registro de embarcaciones pesqueras artesanales a septiembre del año 2004, existía un total de 1065 embarcaciones inscritas, de las cuales 59 son bote a remo y las restantes cuentan con motor interno o fuera de borda.

El año 1982 en la región existían tres plantas procesadoras de productos del mar, orientadas a abastecer una demanda local y nacional. Mientras que el año 2001 existían 19 plantas de proceso registradas en SERNAPESCA y su principal objetivo es abastecer el mercado internacional. Es así que hasta el primer semestre del año 2005, se exportaron 53 productos de origen pesquero, lo que significó un ingreso de \$US 50,587 millones de dólares (Prochile 2005)

La fuerza de trabajo utilizada por la industria pesquera extractiva el año 2003, fue alrededor de 5.015 personas, de ellas 2.800 pertenecían a la flota artesanal, 115 a la flota industrial y 2100 a las plantas de procesamiento. Además el sector pesquero se caracteriza por generar empleo indirecto en razón de 1:2 a 1:3 con respecto al empleo directo. La demanda por mano de obra del sector, ha motivado el desplazamiento de un número importante de personas hacia las zonas de emplazamiento de las plantas procesadoras, así como también un aumento en el número de camas, restaurantes, centros comerciales y transporte.

La región de Aysén ha experimentado un positivo crecimiento poblacional, del orden del 13,7% entre el periodo 1992 y 2002, cifra que la ubica en la quinta región con mayor crecimiento poblacional del país. Siendo las comunas de Cisnes, Aysén y Guaitecas las que se expandieron por sobre el crecimiento medio regional en dicho periodo. Se debe destacar que la principal actividad productiva en estos sectores, está relacionada a la pesquería. Por lo que se puede asociar el crecimiento a migraciones laborales.

Si bien el servicio nacional de pesca dispone de antecedentes estadísticos del sector pesquero regional, no se encuentra disponible en la región un documento que evalúe el real impacto social del sector.

13.2 Impacto Ambiental

La baja contaminación total de la región de Aysén, puede y debe ser considerada una fortaleza de importante proyección futura. La principal ventaja competitiva de la región; esta es su calidad medioambiental. Si Aysén logra probar ser una zona descontaminada, que protege el medio ambiente y además produce productos de calidad limpia, puede acceder con su producción a mercados de mayor exigencia y de más alto precio para sus productos de origen agrícola, acuícola y beneficiarse de un mayor desarrollo turístico.

Con la reciente firma del acuerdo de asociación con la Unión Europea y el TLC con Estados Unidos y China, en el ámbito ambiental estos contribuirán a que Chile sea reconocido y valorado como un país que adhiere firmemente a los principios de desarrollo sustentable y que se esfuerza por armonizar crecimiento económico con equidad social y con la protección del medio ambiente y la conservación de los recursos naturales.

La pesquería extractiva regional está regulada principalmente por medio de vedas biológicas en periodo reproductivo, restricciones de pesca a la talla mínima, cuotas globales de captura máxima permitida y el número de pescadores y recolectores que operan sobre los recursos. Medidas de manejo implementadas para asegurar la sustentabilidad de los recursos y provocar el menor impacto posible sobre los recursos pesqueros. Estas medidas son fiscalizadas y controladas por SERNAPESCA.

Las principales empresas establecidas en la región dedicadas a la producción de alimentos sobre la base de recursos extraídos del mar para consumo humano, están certificadas bajo la norma ISO 9001. Además de contar con modernos laboratorios en que se controlan y verifican permanentemente los estándares de calidad de sus productos y implementado un plan de aseguramiento de calidad (HACCP), para el control de todos los puntos del proceso productivo. Así como también, cumplen con las exigencias medio ambientales impuestas por CONAMA y el Servicio de Salud.

De esta forma las empresas exportadoras del sector pesquero extractivo deben cumplir con los requerimientos internacionales de calidad y ambientales, (sernapesca, departamento de sanidad pesquera) que son principalmente:

13.2.1 Normas Sanitarias Aplicables a la Producción y Puesta en el Mercado de los Productos Pesqueros.

UE o país miembro: U.E.

Fecha de Introducción: 15/7/1991 - Modificada por 97/61/CE97/79/CE

Fuente de Información: Sernapesca. Departamento de Sanidad Pesquera.

Directiva 91/493/CEE

Por la que se fijan las normas sanitarias aplicables a la producción y a la puesta en el mercado de los productos pesqueros. Pescados en general. Estándares de contaminación y sustancias tóxicas presentes en los productos del mar. No contiene la tolerancia máxima de contaminación o sustancias tóxicas ya que estas son establecidas en disposiciones específicas de la Comunidad. Cuando no existe disposición específica, la propia autoridad del país importador establece los niveles restrictivos. Establece que los moluscos bivalvos vivos destinados a su transformación (conservas) deberán someterse a las mismas disposiciones que los moluscos bivalvos vivos destinados a consumo humano directo.

13.2.2 Programa de Aseguramiento de Calidad (PAC)

País miembro: U.E.

Fecha de Introducción: 22/7/1991. Modificada por 95/71/CE97/79/CE

Fuente de Información: Sernapesca. Departamento de Sanidad Pesquera.

Es un programa de certificación voluntario, aunque obligatorio para las empresas autorizadas para exportar a la Unión Europea, basado en el concepto de análisis de riesgos y control de puntos críticos (HACCP) para plantas pesqueras y barcos factoría. El fin del Programa es implementar un sistema de prevención y control de riesgos durante el proceso, con lo que asegura la calidad de su producto final. Para este programa de certificación, SERNAPESCA deberá aprobar el plan de aseguramiento de calidad de la industria y supervisar el posterior funcionamiento. La supervisión de embarques con productos marinos destinados a Europa estará a cargo de SERNAPESCA como organismo reconocido por la UE, al igual que se reconocen el control sanitario y la legislación chilena.

Prerequisitos de plantas pesqueras y barcos factoría para implementar programas de aseguramiento de calidad

Esta norma tiene como objetivo entregar antecedentes básicos que deben ser puestos en marcha por un establecimiento pesquero que requiere implementar o tiene implementado un Programa de Aseguramiento de Calidad.

Procedimientos Operacionales de Saneamientos (POS)

Esta norma describe de manera detallada los aspectos que deben considerar los POS de un establecimiento pesquero.

13.2.3 Programa de Control de Producto Final (CPF)

Certificación Sanitaria de los productos pesqueros de exportación

Establecer los planes de muestreo aplicable a los productos pesqueros de exportación, considerando la clasificación de la planta elaboradora y la presentación del producto. Del mismo modo establece los parámetros microbiológicos, físicos, químicos, organolépticos y toxicológicos que deben cumplir los productos de exportación. Los requisitos dependen del mercado de destino.

13.2.4 Programa De Habilitación De Plantas Pesqueras, Buques Factoría Y Embarcaciones (HPB)

Requisitos de infraestructura y manejo sanitario de plantas pesqueras, buques factoría y embarcaciones

Esta norma establece los requisitos estructurales, de equipamientos e higiénicos que deben cumplir las plantas pesqueras, buques factoría y embarcaciones que capturan recursos destinados a plantas pesqueras habilitadas para exportar productos para consumo humano.

Requisitos de infraestructura y manejo sanitario de frigoríficos

Se estipulan las características de infraestructura y los manejos sanitarios que se deben realizar en la cámara de frío, donde se conservaran los productos perecederos.

Condiciones Sanitarias de los Centros de Expedición, Cosecha y Depuración del Programa de Sanidad de Moluscos Bivalvos Unión Europea

Todas las plantas que acondicionen y empaquen bivalvos vivos para ser enviados al mercado comunitario, como así mismo los centros de depuración, deberán cumplir con los requisitos de la Unión Europea, los cuales se estipulan en esta norma.

Condiciones Sanitarias aplicables a los establecimiento del Programa de Sanidad de Moluscos Bivalvos Estados Unidos.

Todas las plantas que procesan moluscos bivalvos crudos, en cualquiera de sus presentaciones, para ser enviados al mercado estadounidense deberán cumplir con los requisitos de la Food and Drug Administration de acuerdo a lo establecido en la National Shellfish Sanitation Program.

13.2.5 Programa de Sanidad de Moluscos Bivalvos

Normas sanitaria aplicable a la producción y puesta en el mercado de moluscos bivalvos vivos.

Se fijan las normas sanitarias aplicables a la producción y puesta en el mercado de moluscos bivalvos vivos. Estándares de contaminantes y sustancias tóxicas presentes en los productos del mar. No contiene la tolerancia máxima de contaminación o sustancias

tóxicas ya que estas son establecidas en disposiciones específicas de la comunidad. Cuando no existe disposición específica, la propia autoridad del país importador establece los niveles restrictivos.

Clasificación y monitoreo de las áreas de extracción de moluscos bivalvos

El industrial interesado en exportar moluscos bivalvos, debe cumplir con una serie de requisitos los cuales se estipulan en este programa para Estados Unidos, Singapur y la Unión Europea. Así como un plan de contingencia para Biotoxinas Marinas y otras emergencias en contaminación.

13.2.6 Programa de Sanidad Para Pesca Artesanal

Esta norma establece las condiciones de infraestructura y manejo sanitario para la extracción, desembarque y el acondicionamiento en los lugares de desembarque, de productos frescos destinados a exportación directa o a su transformación en plantas pesqueras de exportación.

13.2.7 Trazabilidad Productos Pesqueros

Esta norma define la trazabilidad como el sistema que permita seguir la ruta de un producto, sus componentes, materias primas e información asociada, desde el origen hasta el punto de destino final o viceversa, a través de toda la cadena de elaboración. Esta norma se aplicara a todas las etapas de producción, transformación, almacenamiento y distribución de productos pesqueros y acuícola, destinados a la exportación.

13.2.8 Ley Topfer

Según esta Ley, a quien produce o distribuye embalajes o envases le cabe la responsabilidad de reusarlos, reciclarlos o retirarlos del mercado. La Ley contempla embalajes de plástico, madera, cartón, aluminio, hojalata y vidrio.

14. HORIZONTE DE INGRESO DEL CLUSTERS A NUEVOS MERCADOS

El horizonte de ingreso del clusters a nuevos mercados estará condicionado por aumentos de la producción pero principalmente por la diversificación de la producción. Identificando y promoviendo nuevos productos en el mercado externo.

El aumento de la producción, se encuentra limitado por el sistema de vedas que tiene por propósito lograr la sustentabilidad de la producción, queda como alternativa la diversificación de la producción incorporando al proceso, nuevos productos identificados en puntos anteriores y ofrecer productos con mayor valor agregado de acuerdo a las exigencias del mercado.

De acuerdo a lo indicado el ingreso del clusters a nuevos mercados puede demorar como mínimo unas dos temporadas, tiempo necesario para campañas de promoción y marketing.

15. BIBLIOGRAFÍA

Directemar 2003. Estadísticas, Nómina de Industrias Pesqueras en operación por Puerto según Tipo de Elaboración durante el año 2001.

Figueroa, Jorge. 2004. Informe Sectorial Pesquero Artesanal XI Región de Aysén.

Gobierno de Chile, Serplac XI región de Aysén. Memoria Zonificación Borde Costero Región Aysén del General Carlos Ibáñez del Campo, Programa Transferencia para el Ordenamiento Territorial de Aysén.

Prochile 2005. Estadísticas sector pesquero XI Región de Aysén.

Universidad de Los Lagos - Campus Coyhaique (2003). Evaluación de los niveles de calificación de la fuerza de trabajo y requerimientos de contratación de empresas del sector: Construcción; Turismo; Pesca y Silvoagropecuario, XI Región de Aysén

WWW.SERNAPESCA.CL

WWW.MINECON.CL

WWW.IFOP.CL

WWW.DIRECTEMAR.CL

WWW.PROCHILE.CL

WWW.INFOPELCA.CL

WWW.SERCOTEC.CL

WWW.CORFO.CL

WWW.FOSIS.CL

WWW.SENCE.CL

WWW.GORE.CL

WWW.FIP.CL

WWW.MERCAMADRID.COM

16. ANEXOS

Anexo 1. Listado de productos exportados, con sus respectivos códigos y el monto en dólares (Prochile 2005).

Código y producto	Monto(US\$)
DESCABEZADOS Y EVISCERADOS	
303222000 DESCABEZADOS Y EVISCERADOS	1.589.101
302122200 DESCABEZADOS Y EVISCERADOS	8.199
303795200 DESCABEZADA Y EVISCERADA	42.622
MERLUZA	
304209200 MERLUZA DE COLA	6.560.533
304909200 LAS DEMÁS CARNES DE MERLUZA	2.743.527
302692400 MERLUZA DEL SUR	5.127.074
302692300 MERLUZA DEL SUR	645.081
304204200 MERLUZA DEL SUR	61.080
303789000 LAS DEMÁS MERLUZAS	126.373
304904400 LAS DEMÁS CARNES DE MERLUZA	2.288
303803000 DE MERLUZA	104.294
304204100 MERLUZA COMUN	719.067
303799500 MERLUZA DE TRES ALETAS	160.334
303782900 LAS DEMÁS MERLUZAS DEL SUR	37.512
303799500 MERLUZA DE TRES ALETAS	160.334
303803000 DE MERLUZA	104.294
304909300 LAS DEMÁS CARNES DE MERLUZA	1.417
304904900 LAS DEMÁS CARNES DE MERLUZA	51.417
304904400 LAS DEMÁS CARNES DE MERLUZA	2.288
304904500 LAS DEMÁS CARNES DE MERLUZA	536.894
CONGRIO	
303793200 CONGRIO DORADO	2.770.759
304208000 CONGRIO	527.773
302698200 CONGRIO DORADO	1.057
303793900 LOS DEMÁS CONGRIOS	946
304908900 LAS DEMÁS CARNES DE CONGRIO	260.030
ENTEROS	
303791100 ENTERO	1.995
302695100 ENTERA	1.262
302122100 ENTEROS	1.154.580

Código y producto	Monto(US\$)
TROZOS	
304905100 TROZOS	1.303.489
303213000 TROZOS	848.165
304906100 TROZOS	23.002
304903100 TROZOS	18.181
CONGELADOS	
307591000 CONGELADOS	954.368
FILETES	
305491300 FILETES	964.352
304209900 LOS DEMÁS FILETES DE PESCADO	1.058.134
OTROS PECES DE IMPORTANCIA	
303793600 COJINOVA (SERIORELLA VIOLACEA)	451.052
303793800 BROTLA (SALILOTA AUSTRALIS)	326.672
511919000 LOS DEMÁS PRODUCTOS DE PESCADO	271.029
304909900 LAS DEMÁS CARNES DE PESCADO	835.388
303796000 MANTARRAYA (RAJA SPP.)	168.751
304203100 BACALAO DE PROFUNDIDAD	6.581.608
303799100 ALFONSINO (BERYX SPLENDENS)	5.660
304903300 LAS DEMÁS CARNES DE MERO	202.709
307916000 LENGUAS (GONADAS) DE ERIZO	170.841
COCOCHAS	
304904300 COCOCHAS	93.651
304903200 COCOCHAS	1.559
JAIBAS	
306141000 JAIBAS CONGELADAS (01)	172.596
1605101200 JAIBAS CONSERVADAS CONGELADAS	24.864
307499000 LAS DEMÁS JIBIAS	5.074
1604209000 LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS	2.137.338
MOLUSCOS	
1605905000 CARACOLES PREPARADOS O EN CONSERVAS	51.940
307994000 CARACOLES CONGELADOS SECOS SALADOS	42.875
1605909000 LOS DEMÁS MOLUSCOS Y DEMAS INVERTEBRADOS	23.235
306199000 LOS DEMÁS, INCLUIDOS LA HARINA	206.563
2301201200 CON UN CONTENIDO DE PROTEINAS	141.815
TOTAL	40.587.208

Anexo 2. Empresas inscritas en los registro de SERNAPESCA durante el año 2001.

Lista de Plantas procesadoras por comuna y recursos pesqueros que procesa inscritas en SERNAPESCA el año 2003.		
Planta procesadora	Comuna	Recursos que procesa
1 ANTARTICA, SALMONES S.A.	Aysén	Salmonideos
2 COMTESA, COMERCIAL S.A.	Aysén	Crustáceos, Cholga y Erizo
3 DARWIN, PRODUCTORA Y COMERC. LTDA.	Aysén	Erizo, crustáceos
4 FRIOSUR, PESQUERA S.A.	Aysén	Merluza, congrio, crustáceos
5 MUÑOZ VALDES SILVA FILOMENA	Aysén	Merluza
6 PALACIOS, PESQUERA S.A.	Aysén	Erizos
7 PESCA CHILE S.A.	Aysén	Merluza del sur, merluza de cola, congrio, manta raja
8 ROSSO HEYDEL, ENRICO LUIS	Aysén	Erizo
9 SALMAR. PESQUERA LTDA.	Aysén	Merluza del sur
10 SCHULTHEISS HIDALGO, ROBERTO MAXIMILIANO	Aysén	Erizo
11 VILLEGAS CANQUIL, VICTOR CLAUDIO	Aysén	Merluza
12 AGROMAR, SOC. COMERCIAL E INDUSTRIAL LTDA.	Cisnes	Erizos, Merluza del sur
13 DELGADO TIMMERMANN, MARIA VIVIANA	Cisnes	Erizos
14 PADILLA TORRES, WILSON HUGO	Cisnes	Erizo
15 PARRA MOLINA, RODRIGO IGOR	Cisnes	Mariscos
16 PRODUCTOS MARINOS, PROCESADORA DE LTDA.	Cisnes	Mariscos

Anexo 3. Empresas pesqueras con encadenamientos productivos interregionales

FRIOSUR

Inició sus operaciones hace más de 15 años bajo el alero de DERSA, un importante y sólido grupo económico chileno.

En 1992 se asoció con Grandi HF, empresa islandesa líder mundial en el rubro pesquero. Adicionalmente FRIOSUR ha desarrollado otras alianzas estratégicas con importantes y reconocidas empresas del sector pesquero, como Nippon Suisan (Japón) y Sealord (Nueva Zelanda) Estas asociaciones han permitido un importante mejoramiento en la operación pesquera, productiva y de comercialización.

FRIOSUR está presente en los principales mercados del mundo, con productos frescos y congelados. La consistencia en la calidad le ha permitido conquistar los más importantes mercados mundiales, dentro de los cuales cabe destacar: Francia, Alemania, Holanda, España, Portugal, Rusia, Lituania, Polonia, Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, México, Egipto, Japón, China, Singapur, Tailandia, Corea, Taiwán y Australia. También se llevan a cabo ventas en mercados latinoamericanos como Argentina, Brasil, Venezuela, Colombia, Cuba y República Dominicana. Asimismo, FRIOSUR es uno de los principales proveedores de Merluza Austral fresca en España.

La compañía también se ha expandido en el mercado chileno, desarrollando una red de distribución propia, siendo actualmente uno de los principales proveedores para supermercados, retail, catering, restaurantes y otros canales.

FRIOSUR posee dos modernas plantas de proceso, Puerto Chacabuco y Coronel. La planta de Puerto Chacabuco tiene una capacidad de procesamiento diario sobre las 120 toneladas. En la planta de Coronel, se elabora la captura de los caladeros cercanos a esta zona. Esta planta procesa más de 35.000 Toneladas de materia prima por año.

La planta de FRIOSUR en Puerto Chacabuco, está aprobada para exportar a la Comunidad Europea, Estados Unidos y el resto de los mercados, www.friosur.cl.

PESCA CHILE

PESCA CHILE es una empresa pesquera perteneciente al GRUPO PESCANOVA, compañía española que por más de cuatro décadas ha sido pionera en el desarrollo de la industria del pescado congelado. PESCANOVA opera una de las mayores flotas pesqueras del mundo, con una importante presencia en los principales mercados internacionales, Europa, Asia, Norte América, Latino América y el Caribe.

PESCA CHILE nace en 1983 con la meta de explotar y desarrollar productos pesqueros chilenos de alto nivel al resto del mundo. A partir de la década del '90, la compañía inicia un explosivo proceso de crecimiento y desarrollo a través del cual adquiere nuevas embarcaciones, triplica tanto su capacidad de pesca como de procesamiento, aumenta sus centros de cultivo y amplía su llegada a mercados internacionales, transformándose en una de las pesqueras más importantes del continente.

Actualmente PESCA CHILE exporta más de 20 especies marinas en 200 presentaciones distintas a treinta y ocho países de todo el mundo.

La empresa cuenta con una flota de catorce embarcaciones pesqueras, la más grande en operaciones en aguas chilenas, cuatro plantas procesadoras, ubicadas en Puerto Chacabuco, Puerto Montt, Punta Arenas y Porvenir, que están certificadas bajo la norma ISO 9001 y más de veinticinco centros de cultivo para el salmón, siendo además una de las fuentes laborales más significativas de la zona austral de Chile.

Junto a eso, tiene las mayores facilidades para la extracción, procesamiento, almacenamiento propio y transporte de sus productos. Esto la convierte en un líder dentro de la industria pesquera chilena para consumo humano, con más de 30 mil toneladas anuales de productos procesados y una amplia variedad de recursos en pescados y mariscos, tanto frescos como congelados, www.pescachile.cl.

Pesquera Yadrán

Desde 1966, Yadrán está dedicada a la producción, procesamiento y comercialización de productos del mar. Sus centros de cultivo y plantas de proceso están ubicados en la costa

del Océano Pacífico Sur, bajo el paralelo 43° Sur, mar de aguas frías y libres de toda contaminación.

Yadran en la actualidad, cultiva salmones y truchas en sus diversos centros de mar tales como: Cailín, Coldita, Puerto Carmen, Queilen, Acuí, etc, los que alcanzan una producción anual de aproximadamente 6.500 toneladas brutas.

También cuenta con dos plantas procesadoras de productos, una en Quellón y la otra en Puerto Cisnes (X y XI Región). La primera es una moderna planta dedicada a la producción de todo tipo de productos del mar en sus diferentes procesos de elaboración.

En la ciudad de Santiago, capital de Chile, se encuentra la oficina principal de Pesquera Yadran S.A., donde se concentran la Administración General y Operaciones Comerciales, tanto para el mercado local como para los mercados internacionales. Cinco filiales componen el Holding, estas son: Piscicultura Yadran S.A. (piscicultura), Cultivos Yadran S.A. (cultivos), Yadran Quellon S.A. (procesadora), Chilefood S.A. (comercializadora nacional) y Salmofood S.A. (alimento para peces).

PESQUERA SALMAR

Su planta de procesamiento se encuentra ubicada en Puerto Chacabuco, provincia de Aysén, su principal producto de comercialización es derivado de la pesquería de merluza del sur. Sus mercados son España, Luxemburgo y Estados Unidos. Contactos al fono 067351126 o al correo psalmar@entelchile.net.

Pesquera Palacios S.A.

Pesquera palacios tiene su centro de operaciones en la ciudad de Quellón, provincia de Chiloé, con plantas de procesamiento en Puerto Aysén y Quellón. Entre los productos que procesa la pesquera, destacan Jaibas (*Cancer spp.*, *Cancer porteri*, *Cancer edwardsi*, *Homalaspis plana*, *Taliepus dentatus*, *Cancer setosus*, *Cancer coronatus*, *Ovalipes trimaculatus*), congeladas, Lenguas (gónadas) de erizo de mar (*Loxechinus albus*), vivas, frescas o refrigeradas, congeladas, preparadas o conservadas, caracoles, cholgas y choritos conservados. El principal destino de estos productos son: Bélgica, Corea Del Sur, Estados Unidos, Francia, Japón, Paraguay, Rusia, Suecia, Suiza. Contactos con el gerente de operaciones, Guillermo Herrera, al correo gherrera@pesquerapalacios.com.

Agromar, Soc. Comercial e Industrial Ltda.

Su planta procesadora de productos del mar se encuentra ubicada en la localidad de Puerto Cisne, provincia de Aysén, XI Región. Los recursos que procesan son Gónadas de Erizo y Merluza del Sur. Gran poder comprador de erizos en la región. En la actualidad no está operando.

Empresas como YADRAN, AGROMAR, PALACIOS, presentan una actividad esporádica en la región, debido a la presencia de marea roja que afecta principalmente a los moluscos bivalvos y problemas de abastecimiento del recurso erizo.

VI. ANÁLISIS Y PRIORIZACION DE CLUSTER EXPORTADORES

Los tres clusters analizados son productores principalmente de materias primas con bajo nivel de elaboración, que pesar de las condiciones limitantes propias de la Patagonia son capaces de llegar con sus productos a mercados extranjeros.

Las limitantes de la competitividad de los tres clusters son de origen y solución local, siendo común a los tres sectores productivos, la falta de capital de trabajo y de capacitación tanto de empresarios como de trabajadores.

Otro de los aspectos que afecta el desarrollo de los clusters exportadores locales es la ausencia de importantes proveedores de equipos, maquinarias, elementos de embalajes, insumos agrícolas, alimentos, los que deben ser traídos desde la zona centro sur del país, afectando la disponibilidad de ellos en momentos críticos.

De los clusters analizados los que ofrecen una mayor posibilidad de desarrollo en el mediano plazo son los clusters Agropecuario y Pesca extractiva:

1. CLUSTERS AGROPECUARIO

El Clusters agropecuario ofrece posibilidades de desarrollo mediante la diversificación de productos, dadas las características de Aysén, de región libre de enfermedades y de uso de agroquímicos y hormonas, cuestionadas por los mercados de países desarrollados. Se pueden agregar a la cartera de productos actualmente exportados, carne ovina, lana, carne bovina, productos silvestres nuevas variedades de hongos, flores.

Este clusters es uno de los que cuenta con una mayor red de apoyo de los servicios del Estado, INDAP, CORFO, SAG, FIA, FOSIS y organizaciones no gubernamentales como FUNDA y FUNDESA.

El clusters agropecuario se caracteriza por integrar a una mayor cantidad de empresas y productores, siendo significativa su participación en el empleo.

En el clusters agropecuario existe ciertos niveles de organización y asociatividad, al alero de instituciones como CORFO, INDAP y FOSIS, a través proyectos de fomento productivo (PROFOS) y Programas de desarrollo de proveedores, (PDP). En la medida que la asociatividad se oriente hacia el segmento de productores de menor edad, las posibilidades de éxito son mayores.

2. CLUSTERS PESCA EXTRACTIVA

Este es el segundo de los Clusters con mejores características de competitividad, en función de las posibilidades que existen, de diversificar la producción en base a recursos disponibles, como por ejemplo, congrio dorado, manta raya, pulpo, jaibas. Estos productos serían extraídos principalmente por la flota pesquera artesanal con destino a nichos de mercado específicos especialmente de Europa.

Este clusters podría ser el de mejor competitividad, es el principal generador de empleo en la región de Aysén, pero presentan serios conflictos dentro de las agrupaciones gremiales y sindicatos, que influyen sobre la actividad productiva, afectando sus posibilidades de desarrollo en el corto plazo.

El clusters de pesca tiene la totalidad de los pescadores, armadores y grandes empresas bajo alguna forma de organización, sindicato, asociación o alianza, las que no funcionan con la efectividad, transparencia y objetividad que se requiere.

3. CLUSTERS MADERERO

De los tres clusters analizados el maderero es el que presenta un menor nivel de competitividad, dado la disponibilidad, accesibilidad y calidad de la materia prima, bosques de Lengua, por el escaso número de empresas dedicadas a la producción de madera aserrada y por el atraso local en la incorporación de las empresas en los procesos de certificación.

El sector maderero, no tiene instrumentos de fomento específico que contribuya a mejorar condiciones particulares que enfrenta esta industria, como por ejemplo los altos costos de construcción de camino en que incurren las empresa madereras, que pueden ocasionar la pérdida de todas las utilidades de una temporada.

El nivel de asociatividad de los productores de madera es nulo y no se vislumbran esfuerzos que tiendan a cambiar esta situación.

VII. INSTRUMENTOS DE FOMENTO VIGENTES REGIÓN DE AYSÉN

1. PRESENTACIÓN

El Estado en la región de Aysén apoya al sector productivo a través de una serie de instrumentos de fomento administrados por organismo competentes en función de cada sector en particular.

La mayoría estos incentivos son los mismos que operan en el resto del país, siendo aplicables a todos los sectores productivos, donde se destaca la amplia gama de instrumentos, segregados por ámbito de aplicación administrados por CORFO.

También se encuentran disponibles, una serie de instrumentos de fomento para actividades productivas específicas, los que son administrados generalmente por los organismos técnicos del área, para el caso del sector silvoagropecuario INDAP, CONAF; SAG. Para el sector pesca el Fondo de Desarrollo Pesquero.

Siendo la Región de Aysén una zona extrema del país, donde las condiciones de aislamiento territorial y climáticas rigurosas, se reflejan en mayores costos de producción, El Estado ha implementado una serie de instrumentos fomento con el objetivo de incentivar la inversión y producción en esta región en particular, dentro de esta categoría se encuentra el DFL 15 que bonifica la inversión; El decreto 889 que bonifica la contratación de mano de obra, y el Plan Austral que también busca incrementar la inversión en Aysén.

Dependiendo del objetivo de cada instrumento es posible clasificarlos en:

- Incentivos a la calidad y productividad,
- fomento a la innovación
- financiamiento de proyectos e incentivos y
- apoyo y orientación a las exportaciones.

En el presente capítulo se presenta una ficha para cada instrumento de fomento identificado, además de un cuadro resumen.

2. INSTRUMENTOS FOMENTO A LA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD

2.1 Fomento a la Calidad (CORFO)

Este es un aporte que contempla cada una de las etapas del proceso de Certificación y Verificación, cofinanciando distintas instancias.

La primera etapa, de Implementación, incluye un diagnóstico y las actividades necesarias para que la empresa quede en condiciones de cumplir con las exigencias establecidas en un sistema o estándar de gestión. Puede realizarse en forma individual o colectiva, salvo en el caso de la PABCO, donde se incluye un diagnóstico y donde sólo se puede operar individualmente.

Para llevar a cabo la Implementación, la empresa debe contratar a un consultor evaluado y debidamente registrado en el Instituto Nacional de Normalización (INN). En el caso de la norma PABCO, el consultor corresponderá a un médico veterinario que deberá estar acreditado por el S.A.G. El listado de médicos veterinarios acreditados por dicho organismo se encuentra en www.sag.cl.

La segunda etapa, de Verificación, consiste en la evaluación de conformidad y, cuando corresponda, la emisión del certificado o documento que formaliza el cumplimiento de los requisitos establecidos en un sistema o estándar de gestión. Esta etapa sólo se efectúa bajo la modalidad individual.

Para obtener la evaluación de conformidad, la empresa debe contratar a un organismo de certificación debidamente acreditado y registrado en el Instituto Nacional de Normalización (INN).

Beneficiarios

Empresas con ventas anuales de hasta 100.000 UF. También aquellas empresas que, independiente de su nivel de ventas, estén participando en un Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) entre cuyos objetivos figure la incorporación de sistemas de gestión con evaluación de conformidad.

Aporte CORFO

En el caso de la certificación según norma NCh2909 de Gestión PYME:

- Para la etapa de Implementación CORFO aporta hasta 70% del costo de la consultoría con un tope, por empresa, de 210 UF si se realiza individualmente y de 190 UF en el caso de contratarse de manera colectiva por un grupo de empresas.
- Para la etapa de Verificación, CORFO aporta hasta 90% del costo de la certificación con un tope, por empresa, de 45 UF.
- Estos aportes están vigentes para aquellas empresas que inicien su proceso de certificación, según esta Norma, durante los años 2005 y 2006.

En el caso de la certificación según norma ISO 9001 o ISO 14001:

- Para la etapa de Implementación, CORFO aporta hasta 50% del costo de la consultoría con un tope, por empresa, de 300 UF en el caso de llevarse a cabo de manera individual y de 270 UF en el caso de contratarse colectivamente por un grupo de empresas.
- Para la etapa de Verificación, CORFO aporta hasta 50% del costo de la certificación con un tope de 50 UF por empresa.

En el caso de la certificación según norma PABCO:

- Para la etapa de implementación, CORFO aporta hasta 50% del costo de la consultoría con un tope, por empresa, de 15 UF.
- CORFO no considera aportes para la etapa de Verificación en esta norma

En el caso de la certificación según norma OHSAS:

- Para la etapa de Implementación, CORFO aporta hasta 50% del costo de la consultoría con un tope, por empresa, de 140 UF en el caso de llevarse a cabo de manera individual y de 120 UF en el caso de contratarse colectivamente por un grupo de empresas.
- Para la etapa de Verificación, CORFO aporta hasta 50% del costo de la certificación con un tope de 50 UF por empresa

En el caso de la certificación según norma HACCP:

- Para la etapa de implementación, CORFO aporta hasta 50% del costo de la consultoría con un tope, por empresa, de 180 UF en el caso de llevarse a cabo de manera individual y de 160 UF en el caso de contratarse colectivamente por un grupo de empresas.
- Para la etapa de Verificación, CORFO aporta hasta 50% del costo de la certificación con un tope de 50 UF por empresa.

Acceso

A través de los Agentes Operadores Intermediarios de CORFO, quienes entregan a la empresa información sobre requisitos y procedimientos, orientación técnica en contenidos y alcances de estas consultorías, así como antecedentes de los consultores.

Para el caso de las certificaciones, se accede a través de las Direcciones Regionales de CORFO. En los casos de consultoría de implementación de sistemas de gestión ISO9001, ISO14001, NCh2929, BPA, OHSAS, HACCP y PABCO, a través de los Agentes Operadores Intermedios de CORFO.

2.2 Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO) (CORFO)

Es un aporte no reembolsable de CORFO que cubre parte del costo de la preparación y ejecución de un proyecto de negocio asociativo, desarrollado por grupos de al menos 5 empresas, destinado a lograr metas comunes de aumento de competitividad, tanto para el grupo como para cada empresa integrante de este Proyecto Asociativo de Fomento.

Las actividades de un PROFO se dividen en tres etapas:

- Etapa de Formulación: Es el apoyo a la elaboración del proyecto de negocio asociativo, estableciendo su modo de ejecución. Esta etapa tiene una duración máxima de un año.
- Etapa de Ejecución: En ésta se concreta el proyecto de negocio asociativo elaborado en la fase anterior. La duración máxima de esta etapa es de dos años.
- Etapa de Desarrollo: Consiste en ejecutar la estrategia de crecimiento diseñada para la nueva empresa. La duración máxima de esta etapa es de tres años.

Beneficiarios

Pequeñas y medianas empresas productoras de bienes y servicios que individualmente demuestren ventas netas anuales entre 2.400 UF y 100.000 UF. De manera excepcional se permite que hasta 30% de las empresas del grupo tenga ventas fuera del rango indicado.

Aporte CORFO

El aporte de CORFO para cada etapa es el siguiente:

- Etapa de Formulación: CORFO aporta hasta el 50% del costo total, con un máximo de 800 UF por grupo.
- Etapa de Ejecución: CORFO aporta hasta el 50% del costo total, con un máximo de 3.000 UF anual.
- Etapa de Desarrollo: CORFO aporta hasta el 50% del costo total, con un máximo de 3.000 UF anual.

Acceso

A través de los Agentes Operadores Intermediarios de CORFO , quienes entregan información sobre los requisitos y procedimientos del instrumento PROFO, orientación técnica en contenidos y alcances de estos proyectos.

2.3 Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) (CORFO)

Es un aporte no reembolsable de CORFO que cubre parte del costo de un conjunto de acciones sistemáticas (consultoría, transferencia tecnológica, entrenamiento) comprendidas en un plan de desarrollo de las empresas proveedoras de una firma demandante de mayor tamaño.

Las actividades de un Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) se dividen en dos etapas:

- Etapa de Diagnóstico: Se determinan las áreas de negocio que la empresa demandante desea desarrollar con un conjunto de proveedores nuevos o

existentes y se diseña una propuesta de desarrollo consensuada, que robustezca las capacidades de los proveedores, de acuerdo a un estudio preliminar de fortalezas y debilidades. La duración máxima de esta etapa es de seis meses.

- Etapa de Desarrollo: Se lleva a cabo el plan de desarrollo de las empresas proveedoras, elaborado en la Etapa de Diagnóstico. Se trata de apoyos expertos a estas empresas, para hacer más eficiente su producción y gestión, adaptarse a los estándares y normas exigidas por los mercados de destino y, en general, construir una cadena productiva mejor integrada en beneficio de todas las partes. La duración máxima de esta etapa es de tres años.

Beneficiarios

Empresa demandante, productiva o de servicios, con ventas anuales netas anuales superiores a 100.000 UF, en conjunto con sus empresas proveedoras, cuyas ventas anuales netas individuales no excedan las 100.000 UF.

Es requisito que en el proyecto participe un mínimo de diez empresas proveedoras, y en el caso de proyectos del sector agroindustrial, un mínimo de veinte empresas proveedoras del sector agropecuario.

Aporte CORFO

El aporte de CORFO para cada etapa es el siguiente:

- Etapa de Diagnóstico: hasta 50% del costo total de esta etapa, con un máximo de 400 UF.
- Etapa de Desarrollo: hasta 50% del costo total, considerando un tope de hasta 150 UF por empresa proveedora, con un máximo de 3000 UF anuales.

Acceso

A través de los Agentes Operadores Intermediarios de CORFO, quienes entregan información sobre los requisitos y procedimientos del Programa de Desarrollo de Proveedores, orientación técnica en contenidos y alcances de estas iniciativas.

2.4 Programas Territoriales Integrados (PTI) (CORFO)

El desarrollo económico de las naciones modernas se sustenta en la capacidad de albergar en su territorio polos productivos dinámicos, también conocidos como "clusters", que surgen de la convergencia de empresas articuladas y de un entorno favorable.

El Programa Territorial Integrado (PTI) es el instrumento de CORFO orientado a crear desarrollo y mejorar la realidad productiva de un territorio, área o zona geográfica determinada.

En un aporte de CORFO que financia un conjunto de actividades tendientes a levantar información, a formular el diseño y realizar la ejecución de programas de fomento que contribuyan al crecimiento y mejoramiento de la gestión de las empresas, especialmente las pequeñas y medianas, de una zona del país.

Las principales características de un PTI son:

Estar circunscrito a un territorio determinado y dirigido a la acción de fomento productivo.

Articular e integrar el uso de los instrumentos de fomento productivo.

Coordinar las acciones entre el sector público y el privado, con énfasis en las instituciones locales.

Las actividades de un PTI se dividen en dos etapas:

- Etapa de Diseño y Formulación del Programa: Se realiza el diseño estratégico y formulación del programa, el que debe contemplar, entre otros aspectos, la descripción de objetivos específicos, la estructura organizacional y la definición de las líneas de acción del proyecto. La duración máxima de esta etapa es de un año.
- Etapa de Ejecución: Tiene por finalidad llevar a cabo cada una de las líneas de acción establecidas en las actividades y proyectos del programa aprobado. La duración máxima de esta etapa es de cinco años.

Beneficiarios

Unidades económicas y productivas, grupos y organizaciones de empresarios, y otras entidades privadas y públicas ligadas a la actividad económica y productiva de la zona geográfica donde se ejecuta el Programa Territorial Integrado.

Aporte CORFO

El aporte de CORFO para cada etapa es de hasta 5.000 UF anuales, las que incluyen gastos de administración, costos y supervisión del Programa.

Acceso

Se accede a través de las Direcciones Regionales de CORFO de todo el país.

2.5 Fondo de Desarrollo y Modernización de Microempresas (CORFO)

Para el desarrollo y la modernización de microempresas, CORFO financia actividades asociadas al fortalecimiento, relocalización y entrenamiento en el trabajo del microempresario y de los nuevos trabajadores contratados.

En un aporte de CORFO que contribuye a financiar un programa piloto de apoyo a las microempresas regionales, que implica ejecutar un plan de negocios tendiente a fortalecer su gestión e incorporar mejores herramientas de trabajo al interior de la empresa.

El programa se inicia con la postulación de los microempresarios, los que, una vez seleccionados, serán asesorados en la elaboración y ejecución de sus Planes Individuales de Negocios.

Este programa piloto se inició en la Región del Bio-Bío y gradualmente se ha extendido a las Regiones de Atacama, la Araucanía, Los Lagos, Aysén y Magallanes.

Beneficiarios

Microempresarios, sean personas naturales o jurídicas, cuyas ventas netas anuales o las previstas en el proyecto a emprender sean iguales o menores a 2.400 UF.

Previo al aporte de CORFO, el microempresario deberá haber efectuado su inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos y tener al día su Patente Municipal.

Aporte CORFO

CORFO aporta recursos para el proceso de selección, implementación y puesta en marcha del programa. Adicionalmente, entrega a cada microempresario hasta 90 UF, cantidad que puede destinarse indistintamente o en su totalidad al fortalecimiento, relocalización y/o al entrenamiento en el trabajo del microempresario o de un nuevo trabajador contratado.

Acceso

A través de las Direcciones Regionales de CORFO en las siguientes regiones:

Región de Atacama
Región del Bío Bío
Región de la Araucanía
Región de Los Lagos
Región de Aysén
Región de Magallanes

2.6 Estudios de Preinversión (Riego, Medio Ambiente y Áreas de Manejo de Pesca Artesanal)

2.6.1 Programa Preinversión Riego

Permite determinar las especificaciones técnicas, los recursos físicos y humanos, y los requerimientos financieros que demanda la materialización de una inversión en riego, su evaluación económica y las fuentes de financiamiento.

Consiste en un aporte de CORFO que cubre parte del costo de la contratación de una consultoría especializada en riego por parte de la empresa.

Beneficiarios

Empresas productivas y de servicios con ventas anuales netas de hasta 1.000.000 UF y Organizaciones de Usuarios de Aguas, constituidas al amparo del Código de Aguas.

Aporte CORFO

El aporte de CORFO cubre hasta 70% del costo total de la consultoría, con un tope de 150 UF si se trata de un proyecto intrapredial y de 450 UF en el caso de un proyecto extrapredial.

Acceso

A través de los Agentes Operadores Intermediarios de CORFO, que entregan información sobre los requisitos y procedimientos del instrumento Preinversión, orientación técnica en contenidos y alcances de estas consultorías, así como antecedentes de los consultores.

2.6.2 Programa Preinversión Medio Ambiente

Apoya la toma de decisiones sobre inversiones preventivas y/o de control orientadas a minimizar los impactos ambientales de las empresas y mejorar su productividad, mediante la selección de alternativas de inversión óptimas en términos técnicos, económicos y financieros.

Consiste en un aporte de CORFO que cubre parte del costo de la contratación de una consultoría especializada por parte de la empresa.

Beneficiarios

Empresas productivas y de servicios con ventas netas de hasta a 1.000.000 UF, que hayan implementado previamente prácticas de producción limpia de baja inversión, denominadas "tecnologías blandas".

Aporte CORFO

El aporte de CORFO cubre hasta 50% del costo total de la consultoría, con un máximo de 200 UF.

Acceso

A través de los Agentes Operadores Intermediarios de CORFO, que entregan información sobre los requisitos y procedimientos del instrumento Preinversión, orientación técnica en contenidos y alcances de estas consultorías, así como antecedentes de los consultores.

2.6.3 Programa Preinversión Áreas de Manejo de Pesca Artesanal

Apoya la realización de Estudios de Situación Base e Informes de Seguimiento, para que las organizaciones de pescadores artesanales legalmente constituidas puedan acceder al sistema de administración pesquera denominado Áreas de Manejo y Explotación de Recursos Bentónicos.

Consiste en un aporte de CORFO que cubre parte del costo de la contratación de una consultoría especializada por parte de la organización de pescadores artesanales, para realizar la Etapa Estudio de Situación Base y para los Informes de la Etapa de Seguimiento.

Beneficiarios

Organizaciones legalmente constituidas y compuestas exclusivamente por personas naturales e inscritas como pescadores artesanales en el registro del Servicio Nacional de Pesca (Sernapesca), con ventas anuales netas de hasta 1.000.000 UF y que posean un área de mar autorizada mediante decreto supremo del Ministerio de Economía, para realizar actividades de manejo y explotación de recursos bentónicos.

Aporte CORFO

Para la etapa Estudio de Situación Base, el aporte de CORFO alcanza hasta 70% del costo total, con un máximo de 650 UF.

Para la etapa de Seguimiento, el aporte de CORFO cubre hasta 50% del costo de la consultoría, con un tope de 100 UF. CORFO aporta recursos hasta el segundo informe de seguimiento; excepcionalmente se puede optar a un tercero, para lo cual Sernapesca debe informar sobre la viabilidad económica del área y la disposición de la organización de cancelar la patente respectiva.

Acceso

A través de SERCOTEC, agente operador intermediario de CORFO, que entrega información sobre los requisitos y procedimientos del Programa Pre Inversión en Áreas de Manejo de Pesca Artesanal, orientación técnica en contenidos y alcances de estas consultorías, así como antecedentes de los consultores.

2.7 Fondo de Fomento Para la Pesca Artesanal

Su función es fomentar y promover los siguientes aspectos:

- El desarrollo de la infraestructura para la pesca artesanal.
- La capacitación y asistencia técnica de los pescadores artesanales y sus organizaciones.
- El repoblamiento de los recursos hidrobiológicos mayoritariamente explotados por los pescadores artesanales y el cultivo artificial de ellos.

- La comercialización de los productos pesqueros y la administración de los centros de producción.

Beneficiarios

El Programa está dirigido a organizaciones de pescadores artesanales legalmente constituidas, entendiéndose como tal Sindicatos de Trabajadores Independientes, Asociaciones Gremiales, Cooperativas, Sociedades Comerciales y cualquier otro tipo de figura jurídica integrada exclusivamente por pescadores artesanales inscritos como tal en el Registro del Servicio Nacional de Pesca.

Las organizaciones de pescadores artesanales deben estar constituidas legalmente y con sus directivas funcionando.

Los interesados deben presentar la ficha de idea de proyecto completada en su totalidad, carta de compromiso de la organización y certificado de vigencia de la directiva.

Marco legal

- Ley General de Pesca y Acuicultura
- D.S. N°430 (E) de 1992

Producto

Financiamientos de proyectos, socio-productivos autogenerados por las organizaciones de Pescadores Artesanales legalmente constituidos.

Acceso

Las organizaciones interesadas deben dirigirse a la Dirección Regional de Pesca, correspondientes a la zona donde están localizadas sus caletas, en horario de atención.

2.8 Sistema de Incentivos a la Recuperación de Suelos Degradados (SIRSD INDAP)

El Sistema de Incentivos para la Recuperación de Suelos Degradados, en adelante Programa, es un instrumento de fomento que facilita el acceso de los pequeños productores agrícolas a incentivos económicos destinados a cofinanciar prácticas de manejo y de conservación de suelos tales como la fertilización fosfatada de corrección; el incremento de la potencialidad productiva de los suelos deficitarios; la adición de enmiendas calcáreas; la limpieza, nivelación y habilitación de suelos; la recuperación y el establecimiento de cubiertas vegetales permanentes; la exclusión de uso de áreas de protección; la estabilización de suelos; la regulación de cauces; el control de la salinidad y de los procesos de desertificación de suelos; la rotación de cultivos y otras prácticas con el mismo objetivo.

El objetivo del Programa es detener o revertir la pérdida sostenida de la fertilidad natural de los suelos de uso agropecuario, debido a la disminución de fósforo o a su

acidificación progresiva, y/o mejorar las tierras afectadas por procesos erosivos por efecto del uso intensivo o de la aplicación de técnicas de explotación inadecuadas.

Se entenderá por suelo de uso agropecuario aquellos de uso actual o potencial agropecuario, clasificados en el Servicio de Impuestos Internos en clases I a IV de riego y I a VI de secano, incluyendo las laderas de secano con potencial productivo agropecuario de la clase VII y, en el caso de las Regiones XI y XII, los suelos planos de clase VII con potencial agropecuario o clasificados mediante equivalencias similares empleadas por dicho Servicio.

Beneficiarios

Podrán postular a los incentivos económicos que otorga el Programa todos aquellos pequeños productores agrícolas, beneficiarios actuales o potenciales de INDAP, que acrediten tener la calidad de pequeño productor agrícola de acuerdo a lo indicado en la Ley Orgánica del INDAP.

Aporte INDAP

Los recursos del Programa están destinados a financiar parcialmente los costos de las inversiones necesarias para la ejecución del Plan de Manejo. También podrán financiarse el costo del apoyo para la presentación del Plan de Manejo y el Informe Técnico, de los análisis de suelos y, cuando corresponda, para la ejecución de las inversiones.

El Programa tiene seis componentes, cada uno de ellos con objetivos y con porcentajes diferenciados de cofinanciamiento. Estos componentes pueden concurrir individual o complementariamente en un mismo predio, potrero o sector, en atención a las especificidades de cada uno de ellos y a los objetivos de la demanda indicada en el Plan de Manejo.

Acceso

INDAP hará disponible el Programa a través de las Direcciones Regionales y/o Agencias de Área a lo largo del país.

2.9 Riego Asociativo (Riego INDAP)

El Programa de Riego Asociativo, en adelante Programa, es un instrumento de fomento que facilita el acceso de los pequeños productores agrícolas, en forma asociada, a incentivos económicos que permiten financiar parcialmente las inversiones en obras de riego o drenaje, incluyendo los costos de elaboración del proyecto y el apoyo para la ejecución y utilización de las obras.

Los proyectos que se financian a través del Programa corresponden a proyectos de construcción de obras de riego o drenaje, tanto de tipo extrapredial como mixtas.

Las obras extraprediales están referidas a un sistema de riego de uso comunitario, que permiten la captación, conducción, almacenamiento y distribución del agua de riego

entre los usuarios. También se refiere a las obras de un sistema de drenaje que beneficie a varios predios.

Las obras mixtas están referidas a un proyecto que contempla inversiones en un sistema extrapredial de riego o drenaje y también mejoras complementarias en el riego o drenaje intrapredial (predios individuales). Por ejemplo, un proyecto de reparación de un canal comunitario y tecnificación del riego en varios predios.

El Programa está diseñado para que los clientes contraten directamente los servicios de elaboración de los proyectos y construcción de las obras. Para ello dispondrán de un listado de consultores y contratistas inscritos en el Directorio de Operadores de INDAP.

Los objetivos del programa son

- Apoyar la incorporación de nueva superficie de riego a la producción agrícola mediante la construcción o rehabilitación de obras menores de riego.
- Apoyar las inversiones destinadas a mejorar y aumentar la seguridad de riego en superficies regadas en forma deficitaria.
- Apoyar las inversiones en sistemas de drenaje que permitan habilitar suelos mal drenados, con el fin de aumentar la superficie productiva o mejorar la calidad productiva de dichos suelos.

Beneficiarios

Podrán participar las siguientes agrupaciones de usuarios de aguas, en adelante clientes:

Grupos de usuarios de aguas: Son agrupaciones pequeñas, de carácter informal, que no reúnen las condiciones para constituirse en comunidad de aguas. Este grupo deberá presentar una problemática común en el ámbito del riego o drenaje y deberá estar integrado sólo por pequeños(as) productores agrícolas que cumplan con los requisitos para ser beneficiarios de INDAP.

Organizaciones de usuarios(as) de aguas: Corresponden a las Juntas de Vigilancia, Asociaciones de Canalistas y Comunidades de Aguas que están legalmente constituidas. Estas organizaciones formales deberán estar conformadas mayoritariamente por beneficiarios(as) de INDAP, es decir a lo menos un 50% más uno de sus integrantes deberán ser usuarios actuales o potenciales del Instituto.

Comunidades de aguas no organizadas: Son organizaciones de hecho, de usuarios(as) de aguas que administran el 100% de los derechos de un sistema de riego extrapredial. Las comunidades de aguas no organizadas deberán haber iniciado su proceso de constitución, reduciendo a escritura pública el acta en que se designe un representante común. Para que puedan postular al Programa deberán estar integradas mayoritariamente por beneficiarios(as) de INDAP, es decir a lo menos un 50% más uno de sus integrantes deberán ser usuarios actuales o potenciales del Instituto.

Aportes INDAP

El incentivo económico que otorga el Programa no podrá superar el 90% (noventa por ciento) del costo neto de las inversiones y gastos de soporte requeridos por el cliente. El saldo del costo total del Proyecto que no sea cubierto por el incentivo económico deberá ser aportado por los clientes.

Montos máximos de los incentivos económicos

Los incentivos económicos que otorgue el Programa para la ejecución de los proyectos de inversión en obras de riego o drenaje asociativo no podrán superar los siguientes montos máximos anuales:

Obra extrapredial de riego o drenaje: En el caso de proyectos de obras extraprediales, el monto máximo del incentivo económico será de hasta \$2.500.000 por usuario (comunero), con un tope de hasta \$32.000.000 por proyecto.

Obra mixta de riego o drenaje: Para los proyectos asociativos que consideren obras intraprediales, además de las extraprediales, el monto máximo del incentivo económico será de hasta \$3.200.000 por usuario (comunero), manteniéndose el tope de \$32.000.000 por proyecto.

Apoyo al Proyecto de Inversión

Como parte de estos montos máximos de incentivo a las inversiones en obras de riego o drenaje se considerarán recursos de apoyo al cliente tanto para la elaboración del proyecto (estudio) como para la adecuada ejecución y utilización de las obras, cuando corresponda.

Los montos máximos de incentivo a considerar para estos gastos de soporte a las inversiones son los siguientes:

Costo de elaboración del estudio: El estudio técnico del Proyecto deberá ajustarse a los Términos de Referencia específicos que la Dirección Regional definirá para cada tipo de obra. El costo del estudio técnico no podrá exceder del 8% sobre el costo neto de ejecución de obras, con un tope máximo de \$ 2.500.000 por proyecto. Este gasto de soporte será cancelado al consultor de estudio sólo en el caso de proyectos que resulten seleccionados con el incentivo.

En todos los casos, tanto en las obras extraprediales como en las obras mixtas, cuando la ejecución de las obras se delegue a terceros, los proyectos deberán indicar la utilidad del contratista, estableciéndose un máximo de 10% sobre el costo total neto de ejecución de las obras. Adicionalmente a este concepto, se aceptará un ítem de gastos generales, el que no podrá exceder de 5% sobre el subtotal de ejecución de las obras.

Los proyectos que contemplen exclusivamente la reposición de equipos o elementos de riego o drenaje no podrán incluir este gasto de soporte, excepto en casos debidamente justificados cuando se requiera replanteo topográfico, estudio de emplazamiento de obras y cálculos de ingeniería.

Gastos de apoyo a la ejecución de las inversiones: Dependiendo de la naturaleza o complejidad de las obras y con el objeto de asegurar la concreción de las inversiones y la adecuada gestión o utilización de éstas, se podrá contemplar gastos de soporte con un tope de \$ 500.000 por proyecto.

En el proyecto se deberá especificar la finalidad de este soporte, por ejemplo, capacitación de los usuarios en el uso y manejo de las obras, equipos o elementos de un sistema de riego o drenaje; como también se deberá indicar el tipo, número, oportunidad y forma de ejecución de las acciones de apoyo.

Los montos correspondientes a gastos de soporte son independientes entre sí y están incluidos en el incentivo económico a las inversiones, cuyos topes máximos se establecen en las Normas Técnicas.

2.10 Servicio de Asesoría Técnica

El Servicio de Asesoría Técnica, en adelante el Servicio, tiene como objetivo contribuir en conjunto con otros instrumentos, a mejorar la competitividad del negocio de los pequeños productores agrícolas, a través de la solución de problemas relevantes y/o el aprovechamiento de oportunidades que enfrenten.

Las asesorías técnicas que se brinden deben permitir mejorar la competitividad del(los) negocio(s) que emprenda o desarrolle la(s) empresa(s). Para ello, la oferta de los operadores que postulan a brindar el servicio, deberá contener un diagnóstico de la situación actual del cliente y su negocio y en base a este, una propuesta de asesoría técnica que apunte a mejorar la competitividad de su negocio.

Dependiendo del tipo de cliente, su estado de desarrollo y las características de sus negocios, la(s) asesoría(s) técnica(s) puede(n) situarse en las siguientes áreas:

- a. **Producción Agrícola.** Considera la asesoría técnica orientada a la producción primaria, de carácter agrícola, en las especialidades que se indican: cereales, cultivos forrajeros, cultivos industriales, chacras y hortalizas al aire libre, flores, forestal, frutales mayores, frutales menores, hortalizas bajo ambiente controlado, leguminosas, pastos y empastadas, producción de plantas y viveros, producción orgánica, material reproductivo y viñas y parronales, entre otros.
- b. **Producción Pecuaria.** Considera la asesoría técnica orientada a la producción primaria, de carácter pecuario, en las especialidades que se indican: animales menores, apicultura, bovinos de carne, bovinos de leche, caprinos, emergentes (avestruz, camélidos, etc), ovinos, reproducción animal y mejoramiento genético y sanidad animal, entre otros.
- c. **Tecnología de Post-producción.** Asesoría a los procesos de manejo posteriores a la producción primaria, orientada a mejorar la calidad de los productos a través de técnicas que cautelen los procesos de acopio, embalaje del producto final, entre los que se encuentran: la manipulación, transporte, almacenamiento y protección de productos agrícolas, productos pecuarios y productos agroindustriales.

- d. Agroindustria y Tecnología de Alimentos. Asesoría a los procesos de transformación y agregación de valor, centrada en mejorar la calidad de los productos primarios, a través de técnicas que cautelen los procesos de transformación del producto final, tales como: lácteos, congelados, conservas, deshidratados, encurtidos, vinos y licores, productos apícolas, entre otros.
- e. Turismo Rural. Considera cualquier actividad turística realizada en el espacio rural, la cual se expresa en diferentes modalidades: agroturismo, ecoturismo, turismo aventura, turismo cultural, entre otros.
- f. Gestión Estratégica. Las asesorías pueden incorporar temas vinculados al modo de conducción de la empresa, es decir, el diseño e implementación de las orientaciones que conduzcan al crecimiento, desarrollo y expansión de la empresa, como también el desarrollo de capacidades directivas. se consideran, a modo indicativo, las siguientes especialidades: planificación estratégica, desarrollo organizacional y dirección y liderazgo.
- g. Gestión Empresarial. Las asesorías pueden incorporar temas vinculados al manejo de la empresa, tales como: marketing y comercialización, comercio exterior, asesoría contable y financiera, asesorías tributarias y legales, gerencia o administración, gestión de riesgo, recursos humanos y tecnologías de información.
- h. Gestión de Calidad. Centrada en incorporar prácticas que aseguren la obtención de productos que cumplan con las normativas y regulaciones que aseguren la calidad de los productos, entre las que se encuentran: las buenas prácticas agrícolas, ganaderas y de manufacturas, la producción limpia, la gestión de calidad (calidad de productos, inocuidad, sistemas integrados de calidad) y la trazabilidad.
- i. Gestión Ambiental. Orientada a incorporar prácticas que aseguren la obtención de productos que cumplan con las normativas y regulaciones medio ambientales y toda condición que asegure un manejo sustentable de los recursos naturales y ambientales, entre cuyas especialidades se consideran: evaluación de impacto ambiental, manejo sustentable de los recursos naturales, normativas y regulaciones medio ambientales, entre otros.
- j. Servicios. Considera especialidades tales como: equipamiento e infraestructura productiva, frío y maquinaria agrícola.
- k. Etnias: Considera conocimiento en comunidades definidas por afinidades raciales, lingüísticas y culturales, entre otros.
- l. Género. Área de especialización que se aplica en forma transversal en cualquier tipo de acción desarrollada tanto en las asesorías como en las capacitaciones, elaboración de diagnósticos y elaboración de proyectos, que permitan asegurar la participación de hombres y mujeres rurales en las actividades y beneficios de los proyectos en forma equitativa, creando las condiciones necesarias para que esto ocurra y aplicando herramientas y mecanismos adecuados.

Beneficiarios

Pueden participar los beneficiarios, en adelante clientes, vinculados a las siguientes categorías:

a. Empresa Individual:

Toda actividad agropecuaria con potencial de desarrollo productivo y económico, gestionada por un pequeño(a) agricultor(a). Esto permite considerar como clientes, a hombres y mujeres de un mismo grupo familiar, que gestionan actividades agropecuarias en forma independiente en una misma explotación familiar.

INDAP priorizará la atención de aquellas empresas individuales que tengan iniciación de actividades en el S.I.I., o bien, declaren IVA a través de la ley que autoriza a los pequeños(as) productores(as) a recuperar IVA.

b. Grupos de Empresas Individuales

Empresas individuales, que se agrupan para resolver una problemática o aprovechar una oportunidad común.

c. Empresa Asociativa

Empresas constituidas mayoritariamente por pequeños(as) productores(as) agrícolas, cuyos niveles de venta los sitúan en los segmentos de la Micro y Pequeñas empresa, que desarrollan actividades de negocios agropecuarios y cuentan con personalidad jurídica y vida tributaria.

d. Grupos de Empresas Asociativas

Empresas asociativas, de acuerdo a lo señalado en la letra c, que se agrupan para enfrentar una problemática o aprovechar una oportunidad común.

Acceso

INDAP, a través de sus Agencias de Área, Direcciones Regionales y Dirección Nacional, es responsable de proveer en forma adecuada el Servicio.

2.3 Operadores de Servicios

Podrán participar personas naturales o jurídicas, acreditadas en el Sistema de Información de la Dirección de Compras y Contratación Pública Chilecompra, en adelante Chilecompra, y que cumplan los requisitos del Directorio Nacional de Operadores de INDAP.

Aporte INDAP

El Estado, a través de INDAP, otorga a los clientes un incentivo económico para que puedan disponer del servicio.

Este incentivo financia el 100% del valor neto del diagnóstico y hasta un 80% del valor neto de las acciones de asesoría técnica del Servicio, contempladas en el plan de Asesorías Técnicas, con topes máximos definidos por año y para cada tipo de cliente. El diferencial restante debe ser financiado por los clientes.

Los siguientes son los montos máximos de incentivo contemplados por año y tipo de cliente:

INCENTIVOS DEL SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA
Valores anuales máximos por tipo de cliente

CLIENTE	U F / Año
Empresa Individual	50
Grupo de Empresas Individuales	150
Empresas Asociativas Campesinas	250
Grupos de Empresas Asociativas Campesinas	350

2.11 Centros de Gestión (CEGES INDAP)

Fomenta la profesionalización de la pequeña agricultura. Generar en los productores y productoras campesinos nuevas capacidades y habilidades que les permitan aumentar la eficiencia de la gestión y mejorar los resultados de los negocios de sus empresas.

Es un servicio del INDAP que presenta asesoría directa a los productores campesinos y sus organizaciones, en ámbitos de control de gestión, contabilidad de costos, sistemas de registro, análisis de resultados productivos y económicos, entre otros.

Definición

Un Centro de Gestión, en adelante CEGE, es un programa orientado por una parte, a fortalecer la institucionalidad de la Agricultura Familiar Campesina, y por otra, a mejorar la información disponible para el proceso de toma de decisiones, contribuyendo de esta manera a mejorar la gestión empresarial de los productores y sus organizaciones.

Objetivos

Los objetivos del Centro de Gestión son:

- Fortalecer la institucionalidad de la Agricultura Familiar Campesina.

- Desarrollar capacidades de gestión en las empresas campesinas, a través de un proceso que genere un cambio conductual en la forma de administrar sus negocios, a partir de la incorporación gradual de habilidades, conocimientos y herramientas de control de gestión.
- Procesar, analizar y hacer disponible a las empresas campesinas usuarias, información para apoyar la toma de decisiones.
- Realizar intercambio de experiencias y metodología entre CEGE, que permitan hacer comparable la información de desempeño productivo y económico de las empresas y rubros asociados a cada CEGE, de modo de orientar tanto a los usuarios como a la institucionalidad pública y de investigación productiva y tecnológica del país.

Beneficiarios

Pueden participar los siguientes tipos de beneficiarios(as), actuales o potenciales de INDAP, en adelante clientes:

Empresa individual

Toda actividad agropecuaria con potencial de desarrollo productivo y económico, gestionada por un(a) pequeño(a) productor(a). Esto permite considerar como clientes, a hombres y mujeres de un mismo grupo familiar, que gestionan actividades agropecuarias en forma independiente en una misma explotación familiar.

Empresa asociativa

Empresas constituidas mayoritariamente por pequeños (as) productores(as) agrícolas, cuyos niveles de venta los sitúan en los segmentos de la Micro y Pequeña Empresa, que desarrollan actividades de negocios agropecuarios, y cuentan con personalidad jurídica y vida tributaria.

2.12 Bonificación a la Contratación de Mano de Obra

A partir del 1º de enero del año 2003 y hasta el 31 de diciembre del año 2006 se crea, para los empleadores actuales o futuros de la Primera Región, de las provincias de Chiloé y Palena, en la X Región, de la XI Región y de la XII Región, una bonificación equivalente al porcentaje que dispone el inciso siguiente, aplicado sobre la parte de las remuneraciones imponibles que no exceda de \$147.000, que ellos paguen a sus trabajadores con domicilio y trabajo permanente en la Región o provincia respectiva.

El porcentaje a que se refiere el inciso anterior para los años 2003, 2004, 2005 y 2006, será de un 17%.

Este beneficio será incompatible con el que establece el artículo 14 de la ley N° 18.392 respecto de esta misma materia, debiendo optar el empleador por uno u otro, dentro del plazo de doce meses de publicada la presente ley. Si el empleador no ejerce dicha opción dentro de plazo, se entenderá que opta por el beneficio del artículo 14 de la ley N° 18.392. En ningún caso un empleador podrá recibir ambos beneficios simultáneamente. El ejercicio de la opción deberá ser informado a la Tesorería Regional respectiva.

Se exceptuarán de esta bonificación aquellas personas contratadas en calidad de trabajadores de casas particulares. Asimismo, se excluirán de este beneficio el Sector Público, la Grande y Mediana Minería del Cobre y del Hierro, las empresas en que el Estado o sus empresas tengan aporte o representación superior al 30%, las empresas mineras que tengan contratados, directa o indirectamente, más de cien trabajadores cada una, las empresas bancarias, las sociedades financieras, las empresas de seguros, las empresas que se dediquen a la pesca reductiva, las administradoras de fondos de pensiones, las instituciones de salud previsional, las casas de cambio, las empresas corredoras de seguros, los empleadores que perciban bonificación del decreto ley N° 701, de 1974, y los profesionales y trabajadores independientes. En caso de personas contratadas por más de un empleador, el beneficio podrá ejercerse sólo respecto de uno de ellos, que corresponderá, en caso de discrepancia, al de mayor antigüedad en el vínculo laboral.

3. INSTRUMENTOS DE FOMENTO A LA INNOVACIÓN

3.1 Difusión y Transferencia Tecnológica

Misiones Tecnológicas

Esta línea de financiamiento del Área de Transferencia Tecnológica apoya la ejecución de actividades que tienen por objetivo prospectar, difundir, transferir o adecuar tecnologías de gestión o de producción a las empresas, con el propósito de contribuir a su modernización productiva.

Misiones tecnológicas al extranjero: presentadas por grupos asociativos de empresas en las que podrán participar ejecutivos, profesionales y técnicos representantes de las empresas asociadas y de instituciones tecnológicas vinculadas a la materia de la misión.

Estas misiones pueden incluir visitas a empresas, universidades o centros de investigación y desarrollo tecnológico, que sean de interés para los asociados; asistencia a seminarios de especialización en modernas tecnologías de procesos, de producción y de gestión, y la concurrencia a ferias y exposiciones internacionales de contenido tecnológico relacionadas con el quehacer productivo de las empresas.

Beneficiarios

Empresas privadas chilenas productoras de bienes o servicios y entidades tecnológicas, que acrediten capacidad técnica, administrativa y financiera para ejecutar el proyecto, que no tengan deudas morosas y que puedan entregar garantías de ejecución de los aportes de Innova Chile.

Aporte CORFO

Innova Chile puede otorgar una subvención de hasta un 50% del costo total del proyecto, con un aporte máximo de M\$ 45.000 para el caso de Misiones de Prospección Tecnológica. Este aporte incluye gastos asociados a pasajes, alojamiento y alimentación y asistencia a eventos de carácter tecnológico.

Acceso

Presentando en las oficinas de Innova Chile en Santiago o en las oficinas regionales de CORFO, la solicitud de financiamiento que considera el proyecto formulado según las pautas de presentación exigidas, además de antecedentes legales y financieros de las empresas postulantes.

3.2 Consultoría Especializada

Esta línea de financiamiento del Área de Transferencia Tecnológica apoya la ejecución de actividades que tienen por objetivo prospectar, difundir, transferir o adecuar tecnologías de gestión o de producción a las empresas, con el propósito de contribuir a su modernización productiva.

Consiste en la contratación de expertos o consultoría de nivel internacional en tecnologías y procesos productivos altamente especializados, con el propósito de satisfacer requerimientos tecnológicos específicos de beneficio directo y aplicación inmediata para quienes postulan el proyecto.

Beneficiarios

Empresas privadas chilenas productoras de bienes o servicios y entidades tecnológicas, que acrediten capacidad técnica, administrativa y financiera para ejecutar el proyecto, que no tengan deudas morosas y que puedan entregar garantías de ejecución de los aportes de Innova Chile.

Aporte CORFO

En el caso de contratación de expertos o consultorías en tecnologías y procesos productivos altamente especializados, Innova Chile otorga una subvención de hasta un 50% del costo total del proyecto, con un aporte máximo de M\$ 30.000.

Acceso

Presentando en las oficinas de Innova Chile en Santiago o en las oficinas regionales de CORFO, la solicitud de financiamiento que considera el proyecto formulado según las pautas de presentación exigidas, además de antecedentes legales y financieros de las empresas postulantes.

3.3 Centro de Difusión Tecnológica

Esta línea de financiamiento del Área de Transferencia Tecnológica apoya la creación y fortalecimiento de Centros de Difusión Tecnológica privados, cuya misión sea impulsar y facilitar el uso de la tecnología como herramienta de competitividad del conjunto de empresas que integran dicha entidad.

Apoya la creación y fortalecimiento de los Centros de Difusión Tecnológica en las siguientes etapas:

Etapa 1: Diagnóstico Tecnológico y Factibilidad del CDT. Consiste en un análisis exhaustivo sobre la oferta tecnológica existente y las necesidades tecnológicas actuales y futuras que justifiquen la creación de nuevas capacidades en este ámbito en el sector en que se inserta la propuesta.

Las empresas proponentes deben incorporar la contratación de una consultoría especializada internacional.

Etapa 2: Constitución del CDT

Consiste en el establecimiento y puesta en marcha del CDT, financiando para ello partidas de costos relacionadas directamente con la creación y formación de nuevas capacidades de carácter tecnológico identificadas en la etapa anterior:

Inversión en equipamiento tecnológico especializado.

Formación de recursos humanos en tecnologías asociadas a la operación y gestión del CDT.

Gastos de puesta en marcha, gestión y administración asociados a la operación del CDT, por un período de tres años.

Al finalizar la etapa de Constitución, el Centro debe realizar una Evaluación de Impacto y Resultados y Plan Estratégico, que permita identificar donde orientar sus esfuerzos hacia el futuro

Etapa 3: Fortalecimiento de CDTs existentes

Consiste en la ampliación y/o fortalecimiento de las capacidades tecnológicas de CDT`s existentes y en operación que se hayan originado con financiamiento privado, ya sea con apoyo Innova Chile u otra modalidad.

Los alcances y magnitud del financiamiento en esta etapa se definirán sobre la base de los siguientes elementos que constituyen requisito de postulación:

Evaluación de impacto y resultados de las etapas anteriores del CDT

Plan estratégico en que se identifiquen los requerimientos adicionales que le permita desarrollar las nuevas actividades que el CDT se ha propuesto para esta etapa.

Beneficiarios

Empresas productivas de bienes y/o servicios, de un mismo sector o cadena productiva cuyo interés común sea generar una estructura de carácter privado, con capacidades para abordar problemas tecnológicos de carácter asociativo

El nivel de representatividad y estructura o forma de organización que adopte el grupo empresarial para abordar esta iniciativa de carácter asociativo, está sujeto a la etapa a la cual postule:

Etapa 1- Diagnóstico

Cinco o más empresas productivas, no relacionadas, asociadas mediante un contrato de asociación o cuentas en participación.

Etapa 2 – Constitución

Como resultado del Diagnóstico se definirá, entre otros aspectos, el número y tipo de empresas que deben integrar el CDT, así como la(s) entidad(es) tecnológica(s) que debe(n) participar para garantizar la representatividad sectorial, y la pertinencia y solvencia de la oferta tecnológica del CDT. Durante esta etapa, las empresas deberán definir una organización jurídica tipo corporación o fundación que les permita operar en forma permanente.

Etapa 3 – Fortalecimiento

CDTs existentes y en operación, que se hayan originado con financiamiento privado, ya sea con apoyo Innova Chile u otra modalidad, y que cuenten con una organización de carácter permanente.

Aporte CORFO

Etapa 1: Diagnóstico Tecnológico y Factibilidad del CDT

Innova Chile otorga una subvención de hasta un 60% del costo total aprobado por el Comité, con un aporte máximo de UF1.800.

Etapa 2: Constitución del CDT

Innova Chile otorga una subvención por un plazo 3 años, que asciende al 50% del costo total aprobado por Comité y con un aporte máximo de UF15.000.

Etapa 3: Fortalecimiento de CDTs existentes

Innova Chile otorga una subvención por un plazo de 2 años, que asciende al 40% del costo total aprobado por el Comité, con un aporte máximo de UF 10.000.

Acceso

Aquellas iniciativas que estén en fase de postulación a la etapa de Diagnóstico deben preparar un Análisis de Pertinencia que aporte antecedentes que permitan analizar y discutir los elementos esenciales que fundamenten la conveniencia, viabilidad y oportunidad de la propuesta.

Para estos efectos, las empresas interesadas deben coordinar una reunión con la Dirección Ejecutiva de Innova Chile, o con la Dirección Regional correspondiente.

3.4 Pasantías Tecnológicas

Tiene por objetivo que las empresas y sus profesionales y técnicos adquieran capacidad de absorción y adaptación tecnológica, realizando en terreno las labores ejecutivas u operativas del modo que se aplica en entornos más avanzados.

Es un aporte que co-financia los gastos asociados a la pasantía de un profesional o técnico nacional en Centros Tecnológicos Internacionales o en Empresas extranjeras, vinculadas al giro principal de la empresa chilena, por un período máximo de tres meses.

Beneficiarios

Empresa productiva nacional de bienes y/o servicios

Al menos dos años de antigüedad del giro productivo

Solicita pasantía vinculada al giro de la empresa

Designa pasante y le mantiene la remuneración bruta y el contrato mientras dure la pasantía.

Pasante

Profesional o técnico de una empresa elegible.

Contratado en la empresa, con cotizaciones.
Mínimo seis meses de antigüedad del contrato.
Idioma de destino o inglés.
Entidad gestora y supervisora
Instituciones de prestigio
Con amplias y activas redes internacionales de entidades tecnológicas (centros, empresas, asociaciones)
Responsables por la preparación del plan de trabajo y la pre-selección de postulaciones que cumplan con los lineamientos del Programa.
A través de su red internacional:
- Certifican la pertinencia y calidad de los destinos.
- Aseguran la realización de las actividades comprometidas.
- Elaboran los informes finales para INNOVA-CHILE

Aporte CORFO

La subvención contempla:

Para empresas con Ventas Anuales menores de UF 100.000: 70% del costo total. Máximo \$16.000.000

Para empresas con Ventas Anuales iguales o superiores a UF100.000: 50% del costo total. Máximo \$16.000.000

Viáticos y gastos asociados, Curso de formación de entidad internacional receptora, Costo de manutención de la función en la empresa solicitante durante la pasantía, Costo de gestión de entidad supervisora (preparación proyecto, contratación entidad internacional, seguimiento) hasta \$3.500.000.

Acceso

Presentando en las oficinas de Innova Chile en Santiago o en las oficinas regionales de CORFO, la solicitud de financiamiento que considera el proyecto formulado según las pautas de presentación exigidas, además de antecedentes legales y financieros de las empresas postulantes.

3.5 Innovación Empresarial

Innovación Empresarial Individual

Esta línea de financiamiento del Área Innovación Empresarial apoya proyectos de innovación de las empresas, ya sea en el desarrollo de tecnologías de nuevos productos, bienes o servicios y la incorporación de nuevos procesos a la producción, incluyendo modelos, prototipos y experiencias piloto

En un cofinanciamiento que cubre hasta el 50% del costo del proyecto de innovación que realicen las empresas con un tope máximo a solicitar al fondo de 400 millones de pesos, debiendo éstas aportar el monto restante.

Beneficiarios

Empresas privadas chilenas productoras de bienes o servicios, o personas naturales con iniciación de actividades que tributen en primera categoría, que acrediten capacidad técnica, administrativa y financiera tanto para ejecutar como para materializar el proyecto, que no tengan deudas morosas y que puedan entregar garantías de ejecución de los aportes de Innova Chile.

Aporte CORFO

Proyectos de innovación que contemplen actividades de investigación y desarrollo de tecnologías de nuevos productos, bienes o servicios y la incorporación de nuevos procesos a la producción incluyendo modelos, prototipos, experiencias piloto, pago de royalties, patentes y otros derechos de terceros independientes y estudios de preinversión (planes de negocios, formulación de proyectos de inversión, investigaciones y prospección comercial, testeo y validación comercial, diseño).

Acceso

Presentando en las oficinas de Innova Chile en Santiago o en las Direcciones regionales de CORFO, la solicitud de financiamiento que considera el proyecto formulado según las pautas de presentación exigidas, además de antecedentes legales y financieros de las empresas postulantes.

3.6 Consorcios: Estudios de Preinversión de Consorcios

Esta línea de financiamiento del Área Innovación Empresarial apoya proyectos de innovación y desarrollo tecnológico con aptitudes para formar consorcios tecnológico – empresariales con la participación de entidades nacionales y extranjeras, y así abordar con éxito iniciativas de alto riesgo y alto potencial e impacto económico.

Se entenderá por consorcio, la concurrencia de entidades para el desarrollo conjunto de un proyecto en los ámbitos de investigación, desarrollo e innovación sobre la base de esfuerzos complementarios de las entidades que lo componen.

En un cofinanciamiento de hasta 80% del monto requerido para la ejecución del proyecto, con un tope máximo a solicitar a Innova Chile de 30 millones de pesos. Las entidades postulantes deben acreditar el aporte de cofinanciamiento en, al menos, el 20% restante.

Beneficiarios

Empresas nacionales.

Institutos, entidades o centros tecnológicos nacionales.

Universidades nacionales

Nota: los requerimientos de elegibilidad para cada una de estas entidades se detallan en las bases de postulación.

Aporte CORFO

Actividades de prospección y selección de socios tecnológicos y/o empresariales, sean éstos nacionales o extranjeros.

Acceso

Presentando en las oficinas de Innova Chile en Santiago o en las Direcciones regionales de CORFO, la solicitud de financiamiento que considera el proyecto formulado según las pautas de presentación exigidas, además de antecedentes legales y financieros de las empresas postulantes.

3.7 Consorcios: Desarrollo de Consorcios

Esta línea de financiamiento del Área Innovación Empresarial apoya el Desarrollo de Consorcios.

De esta forma, es posible determinar la factibilidad económica y la viabilidad técnica para su instalación y operación en el país.

En un cofinanciamiento, bajo la modalidad de un subsidio no reembolsable de hasta 50% de monto requerido para la ejecución del proyecto, con un tope máximo a solicitar al fondo de 600 millones de pesos. Las entidades postulantes deben acreditar el aporte de cofinanciamiento en, al menos, un 50% del costo total del proyecto postulado.

Beneficiarios

Consorcios, los que se entenderán por la concurrencia de entidades para el desarrollo conjunto de un proyecto en los ámbitos de investigación, desarrollo e innovación sobre la base de esfuerzos complementarios de las entidades que lo componen, en alguna de las siguientes modalidades de asociación:

Dos empresas nacionales.

Una empresa nacional con:

Instituto, entidad o centro tecnológico nacional o extranjero,

Universidad nacional o extranjera, o

Empresa extranjera.

Instituto, entidad o centro tecnológico con:

Empresa extranjera.

Nota: los requerimientos de elegibilidad para cada una de estas entidades se detallan en las bases de postulación.

Aporte CORFO

Actividades y etapas de investigación y desarrollo.

Actividades de apoyo al establecimiento de acuerdos, convenios y sociedades.

Pago royalties, patentes y otros derechos, que posibiliten la concreción de convenios, alianzas y la conformación de nuevas empresas.

Actividades de apoyo a la gestión económica y financiera en aspectos relacionados con la valorización de resultados y productos, su comercialización y la formulación de proyectos de inversión.

Acceso

Presentando en las oficinas de Innova Chile en Santiago o en las Direcciones regionales de CORFO, la solicitud de financiamiento que considera el proyecto formulado según las pautas de presentación exigidas, además de antecedentes legales y financieros de las empresas postulantes.

4. INSTRUMENTOS DE FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO

4.1 Programa de Capital Semilla

Esta línea de financiamiento busca fomentar el surgimiento de nuevos emprendedores mediante la asignación de recursos a la formulación y ejecución proyectos de negocios innovadores, en sus etapas de creación, puesta en marcha y despegue.

Es un aporte no reembolsable que cofinancia la definición y formulación de proyectos de negocios innovadores, sobre la base de postulación de perfiles. Una vez ejecutada esta etapa de formulación, pueden optar al cofinanciamiento para la ejecución del proyecto. En ambos casos, mediante entidades patrocinadoras inscritas en el Registro de Patrocinadores de Innova Chile.

Para tal efecto, considera dos líneas de financiamiento:

Línea 1: Estudios de preinversión para proyectos de capital semilla.

Línea 2: Apoyo a la puesta en marcha de proyectos de capital semilla.

En ambos casos, debe tratarse de iniciativas que propongan la creación, puesta en marcha y despegue de nuevos emprendimientos. Entre sus principales requisitos figuran que se refieran a productos o servicios técnicamente validados, que presenten una diferenciación significativa respecto del mercado, que no hayan sido implementados en el país y que muestren oportunidades comerciales, expectativas de rentabilidad y de crecimiento futuro.

Beneficiarios

Pueden postular perfiles de proyectos: personas naturales mayores de 18 años, empresas "sin historia" (con menos de 12 meses de existencia) y consorcios para el emprendimiento, conformados por personas naturales.

Pueden postular proyectos de capital semilla: empresas "sin historia" y consorcios para el emprendimiento.

En todos los casos el emprendedor debe demostrar capacidades y habilidades para la puesta en marcha del nuevo negocio.

Aporte CORFO

En el caso de perfiles de proyectos, Innova Chile aporta hasta 80% del monto requerido para la definición y formulación del proyecto, con un tope máximo de 6 millones de pesos, no reembolsables. Dentro de este monto se considera un porcentaje de recursos para los gastos del patrocinador, que no puede exceder de 1 millón de pesos. Los proponentes deben financiar el 20% del costo total de las actividades, de los cuales 750 mil pesos deben corresponder a aportes en dinero.

Con este aporte es posible financiar, para su realización en un período máximo de 5 meses, actividades tales como: estudios de mercado, fortalecimiento del plan de negocios, inicio de la empresa, validación comercial del producto o servicio y prospección de mercado.

Para la ejecución de los proyectos propiamente tales, Innova Chile aporta hasta el 90% del monto requerido, con un tope máximo de 40 millones de pesos, no reembolsables. Dentro de este monto se considera un porcentaje de recursos para los gastos del patrocinador que no puede exceder, en total, de 6 millones de pesos. Los proponentes deben financiar el 10% del costo total.

Con este aporte es posible financiar, para su realización en un período máximo de 12 meses, actividades tales como: protección de la propiedad intelectual e industrial, reforzamientos de estudios de mercado, actualización de planes de negocio y/o asistencias técnicas especializadas, adecuación o remodelación de infraestructura, arriendo de inmueble, empaquetamiento comercial de productos o servicios (diseño de envase, fabricación de manuales, certificación de productos en entidades reguladoras correspondientes, diseño de marca, fabricación de muestras para testeo comercial), prospección, validación comercial, difusión, ventas y gestión del negocio.

Acceso

Tanto los perfiles como los proyectos se presentan a través de un patrocinador perteneciente al Registro de Patrocinadores de Innova Chile, quien puede hacer las postulaciones dentro de los primeros diez días de cada mes, para el caso de los perfiles, y cualquier día hábil (“ventanilla abierta”) para el caso de los proyectos. Lo anterior no excluye la realización de convocatorias especiales.

En ambos casos, el patrocinador presenta en las oficinas de Innova Chile en Santiago o en las Direcciones Regionales de CORFO la solicitud de financiamiento de acuerdo a las pautas de postulación contenidas en las bases.

4.2 DFL 15 Fondo de Fomento y Desarrollo

El Fondo de Fomento y Desarrollo tiene como objetivo bonificar las inversiones o reinversiones que pequeños y medianos inversionistas, productores de bienes o servicios, realicen en construcciones, maquinarias, equipos, animales finos para la reproducción, directamente vinculados a los procesos productivos e incorporables a su activo, de acuerdo con el giro o actividad que desarrolle el interesado; como también la pesca artesanal.

Beneficiarios

Industriales, comerciantes, artesano o productor de bienes o servicios u otra que lo habilita. Se considerarán como pequeños o medianos inversionistas, aquellos cuyas ventas anuales netas no excediesen las 40.000 Unidades de Fomento

Cada inversionista podrá hacer una o más inversiones siempre que el monto de cada una no supere el equivalente a 50.000 Unidades de Fomento.

Son elegibles las inversiones realizadas en todos los sectores de actividades productivas de bienes o servicios. Se excluyen de estas bonificaciones las actividades directa o indirectamente relacionadas con la gran minería del cobre y del hierro y con las de la pesca industrial extractiva, las del sector público y de las empresas en que el Estado o sus empresas tengan aporte o representación superior al 30%.

Aporte CORFO

Se bonificará el costo de las inversiones o reinversiones, en un 20%. Del costo neto.

Acceso

El interesado deberá presentar la solicitud acompañada con todos los antecedentes que en esta se indiquen. En la Dirección de CORFO XI Región y Gobernaciones Provinciales de la Región de Aysén.

5. INSTRUMENTOS DE FOMENTO AL FINANCIAMIENTO

5.1 Crédito CORFO Exportación

Permite a las empresas chilenas financiar sus requerimientos de recursos para exportar y también otorgar este financiamiento a sus compradores en el extranjero, mediante créditos de mediano y largo plazo otorgados por bancos comerciales con fondos de CORFO.

Es un crédito de hasta U.S.\$ 3.000.000, otorgado en dólares o en unidades de fomento, con tasa de interés fija o variable.

Los plazos de pago fluctúan entre 180 días y 8 años, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 18 meses, para el financiamiento a empresas exportadoras.

En el caso de financiamiento para el comprador extranjero, que se gira en dólares, los plazos de pago se extienden desde 1 hasta 10 años, incluyendo períodos de gracia para el pago de capital de hasta 30 meses. El pago de préstamos e intereses se efectúa en cuotas semestrales.

Los créditos para insumos están condicionados a que la empresa demuestre que es exportadora. A los compradores extranjeros, los créditos son otorgados por los bancos comerciales a través de un banco en el país de destino.

Beneficiarios

Empresas chilenas con ventas anuales de hasta US\$ 30.000.000, excluido el IVA, que sean exportadoras de bienes y servicios, o bien, productoras de bienes y servicios destinados a la exportación (por ejemplo, proveedoras permanentes de empresas exportadoras de insumos productivos).

Al financiamiento para compradores extranjeros pueden acceder empresas chilenas proveedoras de bienes durables y de servicios de ingeniería y de consultoría, sin restricción de tamaño.

Aporte CORFO

Adquisición de insumos de producción (materias primas, materiales, partes, piezas, repuestos y servicios) necesarios para la fabricación de bienes y servicios exportables correspondientes a rubros no tradicionales.

Inversiones, capital de trabajo, gastos de venta y gastos generales y administrativos requeridos para instalar en el extranjero infraestructuras de comercialización (oficinas de representación, locales de venta, recintos de almacenaje y otros) destinados a comercializar productos y servicios que tengan el carácter de exportaciones no tradicionales.

Gastos e inversiones derivadas de los procesos de certificación para acceder a los mercados externos.

Préstamos a los exportadores para los períodos de pre y post embarque (PAE).

Créditos a compradores extranjeros para la compra tanto de bienes de capital nuevos y de consumo durables, como de servicios de consultoría chilenos reconocidos como exportación por el Servicio Nacional de Aduanas, a plazos no inferiores a un año suministrados por exportadores chilenos.

Acceso

A través de los bancos que tienen convenio con CORFO para operar este crédito:

Banco BBVA
Banco de Chile
Banco del Desarrollo
Banco Internacional
Banco Security
HNS Banco
Banco Santander Santiago
Corpbanca
Banco BICE
Banco Monex
ABN Amro Bank

También CORFO ha otorgado este crédito a instituciones financieras multilaterales y bancos en los países de destino de exportaciones nacionales, que entregan directamente el financiamiento a los compradores. Entre estas instituciones extranjeras figuran COFIDE y el Banco de Crédito de Perú; BCIE, para compradores de países de la región centroamericana como Honduras, Guatemala, El Salvador y Nicaragua; el Banco Exterior de Cuba Fintur; Casa Financiera del Turismo de Cuba; y BNC, Banco Nacional de Costa Rica.

Cobertura de Préstamos Bancarios a Exportadores (Cobex)
Microcrédito
Capital de Riesgo para Pymes en Expansión
Crédito CORFO Pregrado
Crédito CORFO Postgrado

5.2 Programa de Desarrollo de Inversiones (PDI INDAP)

El Programa de Desarrollo de Inversiones, en adelante PDI, es un instrumento de fomento que facilita el acceso a incentivos económicos para cofinanciar la ejecución de proyectos de inversión, destinados a capitalizar y modernizar las empresas de la Agricultura Familiar Campesina (AFC), haciéndolas más competitivas y rentables.

El PDI se caracteriza por poner a disposición de los beneficiarios estos incentivos económicos a través de una forma única de acceso y de modo simultáneo, lo que promueve el desarrollo integral de los negocios de los productores en los ámbitos agrícola, pecuario y riego, según los objetivos de los proyectos y la demanda de los mismos, se entrega uno o varios tipos de incentivo.

Beneficiarios

Pueden participar los beneficiarios, en adelante clientes, clasificados en las siguientes categorías:

Podrá postular al PDI un productor como empresario individual, aunque además forme parte del proyecto de una empresa asociativa como socio o proveedor.

Empresa Individual: Toda actividad agropecuaria con potencial de desarrollo productivo y económico, gestionada por un(a) pequeño(a) agricultor(a). Esto permite considerar como clientes, a hombres y mujeres de un mismo grupo familiar, que gestionan actividades agropecuarias en forma independiente en una misma explotación familiar.

Grupo de Empresas Individuales: Agrupación informal de empresas individuales.

Empresa Asociativa Campesina: Organización económica de pequeños(as) productores(as) agrícolas que desarrollan actividades de negocios, que cuentan con personalidad jurídica y vida tributaria y que están conformadas mayoritariamente por productores individuales que cumplen los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de INDAP.

Grupo de Empresas Asociativas Campesinas: Empresas Asociativas Campesinas que cumplen con las características señaladas precedentemente y que se agrupan para enfrentar una problemática común.

5.2.1 Desarrollo Agrícola y Agroindustrial

Orientado a apoyar aquella inversión que permita enfrentar de mejor manera los desafíos del mercado, a través de la diversificación productiva, la modernización tecnológica de los procesos productivos, la incorporación de valor agregado y la diferenciación por calidad. Se financian inversiones asociadas a la incorporación de nuevos rubros, ampliación de rubros rentables con perspectivas de mercado; incorporación de innovaciones tecnológicas; infraestructura y equipamiento productivo, buenas prácticas agrícolas y de manufactura.

5.2.2 Desarrollo Pecuario

Destinado a financiar inversiones en materia de construcciones y/o la adquisición o mejoramiento de infraestructura, equipamiento productivo y otros relacionados con la operación de un negocio pecuario (bovino, ovino, caprino, porcino, camélido, cunicultura, apicultura y otros) y la aplicación de las buenas prácticas ganaderas y apícolas. De igual manera, estos incentivos pueden utilizarse para el mejoramiento de la masa ganadera de los productores y la compra de animales destinados a la reposición de aquellos que han sido ejecutados por programas sanitarios oficiales. El incentivo también podrá ser

destinado a la adquisición de maquinaria agrícola de uso pecuario, siempre que ello sea técnica y económicamente recomendable. Los incentivos al desarrollo pecuario ligado a inversiones para el establecimiento de praderas, deberán ser financiados a través del Programa de Recuperación de Suelos Degradados, de acuerdo a la normativa vigente que lo regule.

5.2.3 Desarrollo del Riego

Orientado a apoyar inversiones en obras de riego o drenaje de carácter intrapredial, que permitan incorporar tierras de secano al regadío y/o mejorar la seguridad de riego en áreas actualmente regadas; o aumentar la superficie cultivable mediante obras que habiliten suelos de mal drenaje. Se financia la construcción, reparación y ampliación de obras de riego, tales como pozos, estanques, obras de arte, tranques pequeños, sistemas de riego mecánico y obras de drenaje.

5.2.4 Apoyo al Proyecto de Inversión

Recursos que se orientan a apoyar al cliente para:

- a) La elaboración del proyecto de inversión.
- b) La ejecución de las inversiones, en cuanto la adquisición, concreción y adecuada gestión y/o utilización inmediatamente posterior de las inversiones.

Acceso

INDAP. A través de la Dirección Nacional, Direcciones Regionales y Agencias de Áreas a lo largo del país, es responsable de proveer en forma adecuada el servicio.

Aportes INDAP

Los recursos del Programa están destinados a financiar parcialmente los costos de las inversiones, en donde se incluye recursos para apoyar al cliente en la elaboración del proyecto y la ejecución de las inversiones. Con los incentivos se podrán concretar inversiones tanto a nivel de empresas individuales como de empresas asociativas campesinas. Los incentivos podrán financiar inversiones ejecutadas a partir de la fecha de la total tramitación de la Resolución que aprueba las presentes Bases y en función de los procedimientos que éstas establecen. El cliente deberá guardar la documentación de respaldo pertinente (facturas, boletas, boletas de honorarios, comprobantes u otros que la región o Agencia de Área haya determinado como válidos para respaldar el buen uso de los recursos) para hacerla llegar al INDAP en caso de ser seleccionada y aprobada su solicitud.

Los incentivos que otorgue el programa no podrán superar el 80% del costo total neto de las inversiones requeridas por los proyectos de los clientes (sin IVA). El saldo del costo total de la inversión no cubierto por los incentivos, deberá ser aportado por el cliente. Para financiar dicho aporte, el cliente podrá solicitar un crédito de INDAP, el que se evaluará en estricto apego a su normativa vigente. Para ello, el cliente deberá consultar previamente en el Área de INDAP los antecedentes que se les exigirá, así como sus posibilidades reales de obtener estos recursos.

Excepcionalmente, este porcentaje podrá aumentarse hasta un 100% de incentivo económico, cuando se trate de inversiones en obras de riego afectadas por catástrofes o emergencias agrícolas decretadas por la autoridad competente.

Montos máximos del incentivo para financiar las inversiones

Independiente de los montos del proyecto, los montos anuales máximos de incentivo serán:

Para proyectos de inversión de empresas asociativas campesinas, el monto anual máximo será de hasta \$6.000.000 por un solo tipo de incentivo, ya sea Desarrollo Agrícola y Agroindustrial o Desarrollo Pecuario o Desarrollo del Riego y de hasta \$12.000.000, en caso que involucre recursos de dos o más tipos de estos incentivos. Dichos montos se supeditarán a un tope máximo cuando se trate de proyectos que involucren un solo tipo de incentivo de \$1.700.000 por cada socio(a) que conforme la empresa y de \$ 3.400.000 cuando se trate de proyectos que involucren recursos de dos o más tipos de incentivo.

Para proyectos vinculados tanto a Grupos de Empresas Asociativas campesinas, como a Grupos de Empresas Individuales, el monto anual máximo del incentivo será de hasta \$50.000.000 por uno o más tipos de incentivos. En el caso de Grupos de Empresas Asociativas, dichos montos se supeditarán a un tope máximo cuando se trate de proyectos que involucren un solo tipo de incentivo, ya sea Desarrollo Agrícola y Agroindustrial o Desarrollo Pecuario o Desarrollo del Riego de \$6.000.000 por empresa asociativa campesina que componga el grupo y de \$ 12.000.000 por empresa asociativa campesina, cuando se trate de proyectos que involucren recursos de dos o más de éstos tipos de incentivo. Los incentivos y eventual requerimiento de crédito de INDAP para financiar su aporte propio, será otorgado a cada una de las empresas asociativas campesinas que conforman el grupo de empresas asociativas.

En el caso de los grupos de empresas individuales, dicho monto se supeditará a un tope máximo de incentivo de \$1.700.000 por empresa individual que componga el grupo, cuando se trate de proyectos que involucren un solo tipo de incentivo, ya sea Desarrollo Agrícola y Agroindustrial o Desarrollo Pecuario o Desarrollo del Riego y de \$ 3.400.000 cuando se trate de proyectos que involucren recursos de dos o más de éstos tipos de incentivo. En este caso, los incentivos y eventual requerimiento de crédito de INDAP para financiar su aporte propio, será otorgado individualmente para cada una de las empresas que conforman dicho grupo informal de empresas individuales.

Para el caso de una empresa individual , el monto anual máximo del incentivo económico será de hasta \$1.700.000, cuando se trate de un solo tipo de incentivo, ya sea Desarrollo Agrícola, Desarrollo Pecuario, o Desarrollo del Riego, con un máximo de hasta \$3.400.000 en el caso que involucre recursos de dos o más de éstos tipos de incentivos. Para las regiones XI° y XII° y sólo cuando se trate de proyectos que involucren inversiones de riego, estos montos no podrán exceder los \$2.500.000 y \$4.200.000, según se trate de proyectos que involucren un incentivo, ya sea Desarrollo Agrícola o Desarrollo Pecuario o Desarrollo del Riego, o dos o más de éstos incentivos, respectivamente.

Los montos topes antes descritos se resumen en el siguiente cuadro. Para los efectos de los montos máximos señalados, los tipos de incentivos podrán ser ligados al Desarrollo Agrícola y Agroindustrial, Desarrollo Pecuario y Desarrollo del Riego.

Tipos de Clientes	Monto anual máximo (pesos)	
	Un solo tipo de incentivo	Dos o más incentivos
Empresas Asociativas Campesinas	6.000.000 (con un tope máximo de \$1.700 por socio)	12.000.000 (con un tope máximo de \$3.400.000 por socio)
Grupo de Empresas Asociativas Campesinas o Grupos de Empresas Individuales	50.000.000 (Para Grupos de Empresas Asociativas, con un tope de \$ 6.000.000 por empresa asociativa campesina que componga el grupo) (Para Grupos de empresas individuales, con un tope de \$ 1.700.000 por empresa individual que componga el grupo)	50.000.000 (Para Grupos de Empresas Asociativas, con un tope de \$12.000.000 por empresa asociativa campesina que componga el grupo) (Para Grupos de empresas individuales, con un tope de \$ 3.400.000 por empresa individual que componga el grupo)
Empresas Individuales	1.700.000	3.400.000
Empresas Individuales de la XI° y XII° Regiones cuyos proyectos involucren inversiones de riego.	2.500.000	4.200.000

Podrá considerarse como parte de las inversiones, los requerimientos de capital de operación involucrados en la puesta en marcha del proyecto.

Aquellos requerimientos de capital involucrados en la operación del proyecto posterior a la puesta en marcha y en los años venideros, no podrán incorporarse como parte del incentivo a las inversiones y deberán ser consideradas financieramente en el proyecto.

5.3 Crédito a Corto Plazo para Capital de Trabajo

Son créditos con plazo de hasta 1 año, destinados a financiar fundamentalmente el capital de trabajo requerido para desarrollar actividades económicas, cuya capacidad de generación de recursos permita el pago total de la obligación dentro del plazo antes indicado. También se puede financiar activo fijo, siempre y cuando la capacidad de generación de recursos de la inversión financiada permita cancelar el crédito en el plazo otorgado.

Beneficiarios

Los clientes, pueden ser pequeños productores individuales que cumplan con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica de INDAP, o sus organizaciones (Cooperativas, Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Ltda., Comunidades y otras organizaciones que cumplan con los requisitos requeridos).

5.3.1 Crédito de Corto Plazo Individual

Beneficiarios; Pequeños productores agrícolas y pequeñas productoras agrícolas o campesinos y campesinas.

Aporte INDAP

Monto que cubre; Hasta 200 U.F., según capacidad de endeudamiento.

Plazo y servicio del crédito; El plazo máximo para el servicio de la deuda no podrá superar el año. La modalidad de pago podrá ser establecida en una sola cuota anual, o en cuotas mensuales, trimestrales, semestrales, u otras, de acuerdo a los flujos de caja del cliente.

Reajustabilidad; Los créditos podrán ser reajustables o no reajustables.

Tasas de interés; Serán las vigentes a la fecha de autorización de la firma del mutuo o pagaré respectivo.

Postulaciones; Los interesados pueden postular en cualquiera de las oficinas de área de INDAP, que están a lo largo del país.

Requisitos para postular;

- Acreditar la calidad de cliente de INDAP
- No tener deudas morosas con INDAP
- Estar en condición de otorgar las garantías requeridas

Costos para el cliente y que pueden ser incorporados al préstamo

- Pago de Prima del Seguro Agrícola, cuando corresponda
- Pago de Prima de Seguro para resguardar los bienes entregados en garantía, cuando lo requiera INDAP.
- Pago de impuestos ley de timbres y estampillas.

- Pago de gastos notariales. Otros pagos que solicite INDAP.

Costo del Préstamo: reajustes e intereses del crédito, acumulados a la fecha de pago.

5.3.2 Crédito de Corto Plazo a Empresas

Destinatarios: organizaciones que califican como clientes de INDAP.

Monto que cubre el servicio: hasta 3.000 U.F.; según capacidad de endeudamiento.

Plazo y servicio del crédito: el plazo máximo para el servicio de la deuda no podrá superar el año. La modalidad de pago podrá ser establecida en una sola cuota anual, o en cuotas mensuales, trimestrales, semestrales, u otras, de acuerdo a los flujos de caja del cliente.

Reajustabilidad: los créditos podrán ser reajustables o no reajustables.

Tasas de interés: serán las vigentes a la fecha de autorización de la firma del mutuo o pagaré respectivo.

Donde postular: en cualquiera de las oficinas de área de INDAP, que estén a lo largo del país.

Cuales son los requisitos para postular:

- Acreditar la calidad de cliente de INDAP.
- Acreditar su existencia legal.
- No debe tener deudas morosas con INDAP.
- Los directivos de la organización, no deben tener deudas morosas con INDAP.
- Estar en condición de otorgar las garantías requeridas.

Qué documentos debe presentar?

- Solicitud de crédito.
- Rol único tributario (RUT)
- Documentos que certifiquen su existencia legal y vigencia, emitidos por la autoridad competente.
- Copia de los tres últimos balances con sus correspondientes estados de resultados.

Las empresas nuevas pueden presentar los balances y estados de resultados disponibles.

Presentar todas las declaraciones de IVA mensual del año anterior y las declaraciones efectuadas durante el año que solicita el crédito. Las empresas nuevas pueden presentar las declaraciones de IVA disponibles.

- Autorización de todos los socios que participan en el proyecto, para solicitar un crédito.
- Antecedentes adicionales que solicite INDAP para una mejor evaluación.

Costos para el usuario

- Pago de prima de seguro agrícola, cuando corresponda.
- Pago prima de seguro para resguardar los bienes entregados en garantía, cuando lo requiera INDAP.
- Pago de impuestos ley de timbres y estampillas
- Pago de gastos notariales
- Otros pagos que solicite INDAP.

Costo del préstamo; reajuste de intereses del crédito, acumulados a la fecha de pago.

5.4 Crédito de Largo Plazo Para Inversión (INDAP)

Son créditos cuya capacidad de generación de recursos para pagar la obligación requiere un plazo superior a un año, con un máximo de 10 años, incluido el periodo de gracia que pudiera haberse establecido en el estudio del flujo de caja proyectado. Estos créditos están destinados a financiar fundamentalmente inversiones en activos fijos, incluido el capital de trabajo determinado en el respectivo proyecto. También financian el capital de trabajo de actividades cuya capacidad de generación de recursos no permite el pago total del crédito en el lazo de un año.

5.4.1 Créditos a largo plazo individual

Destinatarios; Pequeños productores agrícolas y pequeñas productoras agrícolas o campesinos y campesinas.

Monto que cubre; Hasta 500 U.F., según capacidad de endeudamiento.

Plazo y servicio del crédito; El plazo máximo para el servicio de la deuda debe ser mayor a un año, con un máximo de hasta 10 años, incluido el lazo de gracia que pudiere haberse establecido en el estudio del flujo de caja proyectado. La modalidad de pago podrá ser establecida en anuales, trimestrales, semestrales, u otras, de acuerdo a los flujos de caja del cliente.

Reajustabilidad; Los créditos podrán ser reajustables.

Tasas de interés; Serán las vigentes a la fecha de autorización de la firma del mutuo o pagaré respectivo.

Postulaciones; Los interesados pueden postular en cualquiera de las oficinas de área de INDAP, que están a lo largo del país.

Requisitos para postular;

- Acreditar la calidad de cliente de INDAP
- No tener deudas morosas con INDAP
- Estar en condición de otorgar las garantías requeridas

Documentos a presentar por los postulantes;

- Solicitud de crédito y proyecto de inversión.
- Cédula de Identidad
- Documentos legales que acrediten la tenencia o propiedad de la explotación
- Antecedentes adicionales que solicite el INDAP para una mejor evaluación

Costos para el cliente y que pueden ser incorporados al préstamo

- Pago de Prima del Seguro Agrícola, cuando corresponda
- Pago de prima del seguro de desgravamen
- Pago de Prima de Seguro para resguardar los bienes entregados en garantía, cuando lo requiera INDAP.
- Pago de impuestos ley de timbres y estampillas.
- Pago de gastos notariales. Otros pagos que solicite INDAP.

Costo del Préstamo: reajustes e intereses del crédito, acumulados a la fecha de pago.

5.4.2 Crédito de Largo Plazo A Organizaciones

Destinatarios: organizaciones que califican como clientes de INDAP.

Monto que cubre el servicio: hasta 3.000 U.F.; según capacidad de endeudamiento.

Plazo y servicio del crédito: el plazo máximo para el servicio de la deuda debe ser mayor a un año, con un máximo de hasta 10 años, incluido el plazo de gracia que pudiere haberse establecido en el estudio de flujo de caja proyectado. La modalidad de pago podrá ser establecida en cuotas anuales, trimestrales, semestrales, u otras, de acuerdo a los flujos de caja del cliente.

Reajustabilidad: los créditos podrán ser reajustables.

Tasas de interés: serán las vigentes a la fecha de autorización de la firma del mutuo o pagaré respectivo.

Donde postular: en cualquiera de las oficinas de área de INDAP, que estén a lo largo del país.

Cuales son los requisitos para postular:

- Acreditar la calidad de cliente de INDAP.
- Acreditar su existencia legal.
- No debe tener deudas morosas con INDAP.
- Los directivos de la organización, no deben tener deudas morosas con INDAP.
- Estar en condición de otorgar las garantías requeridas.

Costos para el usuario

- Pago de prima de seguro agrícola, cuando corresponda.
- Pago de impuestos ley de timbres y estampillas

- Pago de gastos notariales
- Otros pagos que solicite INDAP.

Costo del préstamo; reajuste de intereses del crédito, acumulados a la fecha de pago.

5.5 Crédito de Enlace de Riego

Este crédito está destinado a posibilitar el acceso de los pequeños productores a bonificaciones que otorga el Estado, y a potenciar o apoyar situaciones particulares. Para ello, INDAP iniciará un programa piloto, en convenio con Banco del Estado de Chile, para hacer disponibles créditos de enlace a través de esta última institución.

Objetivo

Posibilitar que los pequeños productores, en forma individual o como Organizaciones de Regantes, accedan a la bonificación que el Estado otorga a través de la Ley de Riego, para la construcción y/o mejoramiento de obras de riego (construcción, mejoramientos, reparación o ampliación de nuevas obras de riego y drenaje e instalación de sistema de riego tecnificado).

Cuando se otorga esta bonificación

Una vez que la obra está terminada y ha sido decepcionada oficialmente por la Dirección de Obras Hidráulicas (DHO) y el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG). Por tal razón, INDAP a través del crédito de enlace para riego, proporciona los recursos necesarios para la realización de las obras, los cuales son recuperados una vez que la Comisión Nacional de Riego (CNR) hace disponible la Bonificación.

Monto que cubre este servicio: hasta 90% del monto certificado de bonificación al Riego y Drenaje.

Plazo para cancelar: hasta 2 años.

Donde postular: en cualquiera de las oficinas de área de INDAP, que están a lo largo del país.

Requisitos para postular

- Calificar como usuario de INDAP (Individual u Organización)
- No tener deudas morosas en INDAP
- Los señalados en la Ley de fomento de riego
- Efectuar un aporte propio, el cual varía en función del costo total del proyecto y el crédito de enlace a entregar.

Documentos a presentar para postular

- Solicitud de crédito
- Cédula de Identidad (en el caso de productores individuales) y Cédula de Identidad del Representante Legal de la organización que solicita el crédito, cuando corresponda.

Costos para el usuario

- Impuestos a la Ley de Timbres y Estampillas.
- Gastos notariales

Cuál es el costo del préstamo: reajuste e intereses del crédito, acumulados a la fecha de pago.

6. APOYO Y ORIENTACIÓN A LA EXPORTACIÓN

6.1 Capacitación de Exportadores

La Unidad de Capacitación al Exportador dependiente de la Gerencia Asistencia al Exportador, ha desarrollado diversas Herramientas de fácil acceso que permiten al empresario mantenerse a la vanguardia en los principales temas relacionados a las exportaciones.

Taller de Capacitación

Dirigido principalmente a empresas que desean iniciarse en el Proceso Exportador, este se realiza en Santiago cada 2 meses, y en regiones 2 veces al año. El objetivo es capacitar al sector empresarial sobre los aspectos prácticos de mayor relevancia del comercio exterior, y así podrá contar con los elementos de juicio que le permitan analizar si su empresa está en condiciones de enfrentar la mecánica del Proceso Exportado y las normas del comercio Internacional. Adquirir conocimientos específicos en relación a tramitación, documentación, impuestos, franquicias y beneficios.

Para Inscribirse contactarse a través del FonoExport 6765700 o al e-mail info@prochile.cl

6.2 Proyecto de Internacionalización de la PYME (PYME EXPORTA PROCHILE)

El Programa PYMEXPORTA, es una iniciativa del sector Público-Privado, desarrollada en conjunto por ProChile y la Cámara de Comercio de Santiago, herramienta de financiamiento público privada, para consultorías y capacitación, resultado de un convenio de cooperación técnica suscrito entre ProChile y la Cámara de Comercio de Santiago, con el apoyo del Banco Interamericano del Desarrollo

Elegibilidad

Pueden acceder las Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras (PYMEX) que cumplan los siguientes requisitos:

- Ventas totales anuales mayores a US\$ 50.000 e inferiores a US\$7.5 millones
- Al menos 40% de capital chileno.
- Experiencia exportadora previa, es decir, que haya exportado al menos una vez en los últimos tres años.
- Que pretendan acceder a un nuevo mercado objetivo o a un mismo mercado con un nuevo producto.

PYMEXPORTA no apoyará proyectos de empresas que incorporen productos consolidados en un determinado mercado objetivo, es decir, que haya sido exportado consecutivamente en los últimos tres años a ese mercado objetivo.

6.3 Proyecto de Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC)

Persigue ampliar la participación de la Agricultura Familiar Campesina en los mercados internacionales a través de la agrupación asociativa de empresas. Para esto se considera una fase inicial de diagnóstico empresarial con la asistencia de asesores-tutores, para luego generar talleres de encuentro por rubros específicos y en torno a una oportunidad comercial de exportación. Posteriormente se constituye una Unidad Agrupada de Empresas para la Exportación, para luego iniciar un plan de internacionalización con esta Unidad.

Para lograr dicho objetivo, el programa ofrece a los interesados un conjunto de Servicios que buscan apoyar las distintas etapas que involucra un exitoso proceso exportador. Este programa es ejecutado por ProChile en coordinación con la Subsecretaría de Agricultura e Indap y por sus representantes a nivel regional.

El programa persigue generar al interior de las empresas de la agricultura campesina las capacidades que les permitan fortalecer su autonomía en el proceso exportador, desencadenando así empresas autosustentables.

El programa se desarrolla en dos etapas: La primera etapa de preinternacionalización o construcción de una unidad agrupada de empresas para la exportación. Ésta, tiene un costo total de UF 300, de las cuales los empresarios cofinancian sólo el 10%. La segunda etapa de internacionalización o gestión para la exportación, tiene un costo total de UF 120, de las cuales los empresarios cofinancian un 15%.

Los empresarios pueden postular durante todo el año, con cierre de postulaciones; 30 de Abril, 30 de Agosto y 30 de Diciembre.

Gerencia Medio Ambiente

ProChile en su misión de apoyar el desarrollo exportador y la internacionalización de las empresas chilenas ha creado la Gerencia de Medio Ambiente, que basa su actuar en dos grandes líneas:

Apoyar el desarrollo exportador y la internacionalización de las empresas chilenas, en el marco de la política de inserción económica internacional del país, induciendo a éstas, a procurar innovar y ofrecer permanentemente valor adicional antes que la competencia, de tal forma de lograr penetrar mercados nuevos y mantenerse en los tradicionales, pero con el respaldo que es una producción sustentable y que han incorporado medidas ambientales que le permitirán cumplir con las cada vez más elevadas exigencias ambientales y de calidad de los países desarrollados.

Apoyar el desarrollo, difusión y promoción de la oferta exportable chilena de Servicios y Productos relacionados al Medio Ambiente, cuyo énfasis está dado por empresas que ofrecen Consultorías y Asesorías en gestión Ambiental, Monitoreos Atmosféricos, Prevención y tratamiento de la contaminación, Transporte, Gestión y tratamiento de residuos sólidos y líquidos, compostaje, Desarrollo de ingeniería, entre otros.

La Gerencia Medio Ambiente dirige su trabajo hacia todas aquellas empresas exportadoras que quieren penetrar nuevos mercados y consolidar sus mercados tradicionales, como aquellas que se inician en el comercio exterior.

6.4 Fonoexport

Servicio telefónico atendido por Ejecutivos de Información expertos en comercio exterior. Fonoexport es la puerta de entrada a ProChile; al llamar, Ud. podrá conocer cómo exportar sus productos exitosamente y cómo, a través de nuestros instrumentos y servicios, lo podemos orientar y apoyar en el desarrollo del proceso exportador y en la internacionalización de sus productos con el objetivo de consolidar nuestra base exportadora.

Además, nuestros Ejecutivos le brindarán la asistencia necesaria para ayudarle a encontrar la información comercial que está buscando para conocer cómo y dónde exportar sus productos.

Fonoexport está orientado a todos aquellos que desean iniciarse en el negocio de las exportaciones, especialmente pequeñas y medianas empresas chilenas, y en general a todos aquellos que tienen requerimientos de información comercial y que estén en un proceso de toma de decisiones en el ámbito de las exportaciones.

Se puede acceder a este servicio, Llamando al Fonoexport: 676 5700 o enviando un e-mail: info@prochile.cl

6.5 Centro de Información al Exportador

Centro de información especializado en comercio exterior, donde el sector exportador puede recabar antecedentes que le permitirán conocer las potencialidades de un mercado, las características de los principales competidores de Chile y disponer de la información necesaria para planificar la inserción de sus productos y/o servicios en el mercado de su interés.

Está dirigido al sector exportador, como también a las pequeñas y medianas empresas que están pensando incursionar en el negocio exportador.

6.6 Video Negocios

Los exportadores chilenos podrán hacer negocios a distancia utilizando el servicio de Videoconferencias desarrollado por ProChile, que consiste en un encuentro a distancia, en tiempo real, entre dos o más personas ubicadas en lugares distintos. Gracias a un convenio suscrito con la empresa Telefónica a través de este sistema se puede mantener una comunicación integral, compartiendo información, intercambiando puntos de vista y utilizando todo tipo de documentos, imágenes digitales y videos.

En la XI Región de Aysén, además de contar con los Instrumentos tradicionales de ProChile, la Dirección Regional en conjunto con las empresas definen las estrategias de

exportación acorde a la realidad de cada exportador real o potencial en las siguientes materias:

- Coordinación con las Oficinas Comerciales en el Extranjero para organizar agendas de trabajo con potenciales clientes.
- Apoyo para la organización de agendas de reunión con potenciales clientes.
- Detección de compradores y representantes comerciales.
- Traída de Compradores a la región.
- Recopilación de antecedentes específicos del mercado.
- Sistema de Difusión de Información Selectiva, en el cuál se realiza envíos periódicos de información acerca de Oportunidades Comerciales, Información Estratégica y Comercial, Estudios, Comunicados de Prensa, Promoción de Eventos, entre otros.

Por otro lado, la Dirección Regional Prochile, Región de Aysén, brinda apoyo relacionado con servicios orientados a facilitar prospección, penetración y permanencia de las empresas en los mercados externos tales como:

- Misiones comerciales
- Degustaciones
- Ferias internacionales
- Invitaciones de compradores y periodistas
- Edición de material de promoción
- Show rooms
- Seminarios y congresos especializados
- Invitación de expertos (diseño, embalaje, medio ambiente, etc.)
- Estudios de mercados
- Campañas de imagen

7. CONCLUSIONES

- Existe un importante número de instrumentos de fomento y apoyo que cubren los diversos eslabones de la cadena productiva, concentrándose especialmente en las actividades de comercialización y marketing. En general los instrumentos favorecen preferentemente a las grandes inversiones por sobre los empresarios locales.
- Dadas las características socioeconómicas de los empresarios regionales, en general muy pocos cumplen con los requisitos para acceder a los instrumentos de mayor impacto. Por ejemplo instrumentos interesantes y de gran impacto positivo son los PDP y PROFOS de CORFO, pero los empresarios locales no cumplen con las ventas mínimas requeridas para acceder a ellos
- El programa de desarrollo de proveedores, instrumento con posibilidades de gran impacto, requiere que la empresa demandante tenga niveles de ventas netas anuales superiores a las U. F 100.000, situación que estos momentos ninguna empresa del sector maderero y Agroindustrial cumple. También el sector agropecuario debe incluir al menos 20 empresas proveedoras, situación que también presentan ciertas dificultades de cumplir.
- Para el caso de los PROFOS los niveles de exigencias son menores, se deben asociar 5 empresas con ventas netas anuales superiores a U.F. 2.400, situación también difícil de lograr.
- De lo indicado se desprende que una línea de acción, dada la realidad regional de una escasa base empresarial con ventas inferiores a los mínimos exigidos, debe tener como objetivo lograr la flexibilización de los instrumentos, permitiendo el acceso de un mayor número de empresas.
- En la actualidad una parte importante de la difusión de los instrumentos de apoyo del país se encuentran disponible en Internet, a lo cual la gran mayoría de los armadores de la pesca artesanal no pueden acceder, debido a que no cuentan con los equipos, desconocen los procedimientos y/o desconocen la existencia de ellos.
- El tipo de organización que predomina en el sector pesquero artesanal, sindicato, no permite que los pescadores accedan a instrumentos de apoyo como la CORFO. Por lo que se debería fomentar la creación de sociedades o asociaciones gremiales.
- En general la industria local demuestra una gran carencia de recursos, que le permita renovar equipos e innovar procesos, los instrumentos disponibles no apoyan lo suficiente a las empresas locales, para provocar un impacto real en la renovación de equipos e infraestructura.

- Existe la percepción que los diferentes instrumentos de fomento no se encuentran lo suficientemente difundidos en la Región incluso existe desconocimiento dentro de los organismos encargados de la administración sobre la existencia de alguno de ellos que operan a nivel nacional.
- Los recursos otorgados por los organismos del agro en general son insuficientes, y desfasados en el tiempo, no solucionando integralmente los problemas que se desean superar.
- Los instrumentos del INDAP, incentivan la inversión de las unidades productivas, clasificadas como pequeñas, que son clientes del servicio, no pueden ser beneficiarios de estos instrumentos, los no clientes, los medianos y grandes productores, siendo estos últimos quienes presentar una mayor potencialidad de producción.
- Si bien estos instrumentos van orientados a incentivar la inversión, con el objetivo de aumentar las producciones de los pequeños agricultores, estos presentan limitantes de extensión territorial y de capacidad empresarial, para lograr los objetivos.

8. TABLA RESUMEN INSTRUMENTOS DE FOMENTO

ÁMBITO	ORGANISMO	INSTRUMENTO	DESCRIPCIÓN	ACCESO	REQUISITOS
CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD	CORFO	Fomento a la Calidad	Contribuye a cada etapa del proceso de certificación y verificación	A través de agentes operadores de CORFO	Empresas con ventas anuales de hasta 100.000 U.F.
		Proyectos Asociativos de Fomento (PROFO)	Aporte no reembolsable que cubre parte de los costos de preparación y ejecución de un proyecto de negocio asociativo	A través de agentes operadores de CORFO	Reunir 5 empresas que individualmente muestren ventas anuales entre 2400 y 100.000 UF
		Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)	Aporte no reembolsable que cubre parte de un conjunto de acciones sistemáticas comprendidas en un plan de desarrollo de las empresas proveedoras de una firma demandante de mayor tamaño	A través de agentes operadores de CORFO	Empresa demandante con ventas anuales superiores a 100 mil UF, mínimo 10 empresas proveedoras. Sector agroindustrial 20 empresas proveedoras
		Programas Territoriales Integrados (PTI)	Instrumento orientado a crear desarrollo y mejorar la realidad productiva de un territorio área o zona geográfica determinada.	Direcciones Regionales de CORFO	Beneficiarios unidades económicas y productivas, grupos y organizaciones de empresarios y otras entidades privadas y públicas de la zona geográfica donde se ejecuta la actividad.
		Fondo de Desarrollo y Modernización de la Microempresa	Instrumento orientado al desarrollo y modernización de microempresas se financian actividades asociadas al fortalecimiento, relocalización y entretenimiento del microempresario y los nuevos trabajadores	Dirección Regional de CORFO	Microempresarios con ventas anuales inferiores a 2.400 UF.
		Estudios de Preinversión Riego, medioambiente y áreas de manejo de pesca artesanal.	Aporte CORFO que cubre parte de la contratación de una consultoría especializada	Agentes Operadores Intermediarios de CORFO	Empresas con ventas anuales de hasta 1.000.000 UF. Organizaciones legalmente constituidas
		Programa Preinversión Riego	Permite determinar las especificaciones técnicas, los recursos físicos y humanos, y los requerimientos financieros que demanda la materialización de una inversión en riego y su evaluación económica.	A través de los Agentes Operadores Intermediarios de CORFO	Empresas productivas y de servicios con ventas anuales netas de hasta 1.000.000 UF y Organizaciones de Usuarios de Aguas, constituidas al amparo del Código de Aguas.

ÁMBITO	ORGANISMO	INSTRUMENTO	DESCRIPCIÓN	ACCESO	REQUISITOS
CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD	CORFO	Programa Preinversión Medio Ambiente	Apoya la toma de decisiones sobre inversiones preventivas y/o de control orientadas a minimizar los impactos ambientales de las empresas y mejorar su productividad	A través de los Agentes Operadores Intermediarios de CORFO	Empresas productivas y de servicios con ventas netas de hasta a 1.000.000 UF, que hayan implementado previamente prácticas de producción limpia de baja inversión, denominadas "tecnologías blandas".
		Programa Preinversión Áreas de Manejo de Pesca Artesanal	Apoya la realización de Estudios de Situación Base e Informes de Seguimiento, para que las organizaciones de pescadores artesanales puedan acceder al sistema Áreas de Manejo y Explotación de Recursos Bentónicos	A través de SERCOTEC, agente operador intermediario de CORFO	Organizaciones legalmente constituidas y compuestas exclusivamente por personas naturales e inscritas como pescadores artesanales en el registro del Servicio Nacional de Pesca (Sernapesca), con ventas anuales netas de hasta 1.000.000 UF y que posean un área de mar autorizada mediante decreto supremo del Ministerio de Economía, para realizar actividades de manejo y explotación de recursos bentónicos.
		Bonificación a la mano de obra	Bonificación equivalente al 17%, a la contratación de mano de obra.	A través del las oficinas de impuestos internos de la Región.	Se exceptuarán de esta bonificación aquellas personas contratadas en calidad de trabajadores de casas particulares. Asimismo, se excluirán de este beneficio el Sector Público, la Grande y Mediana Minería del Cobre y del Hierro, las empresas en que el Estado o sus empresas tengan aporte o representación superior al 30%
	INDAP	Riego Asociativo	Cofinanciamiento de obras de riego o drenaje, predial y extrapredial	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Grupos de usuarios, organizaciones y comunidades.

ÁMBITO	ORGANISMO	INSTRUMENTO	DESCRIPCIÓN	ACCESO	REQUISITOS
CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD	INDAP	Sistema Incentivo Recuperación de Suelos degradados (SIRS)	Financiamiento de limpia y fertilización de terrenos, establecimiento de praderas	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Pequeños y medianos propietarios, beneficiarios de INDAP.
		Servicio de asistencia Técnica (SAT)	Asistencia técnica para solución de problemas puntuales	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Pequeños y medianos propietarios, beneficiarios de INDAP.
		Centros de Gestión (CEGES)	Fomento profesionalización pequeña agricultura	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Pequeños y medianos propietarios, beneficiarios de INDAP.
FOMENTO A LA INNOVACIÓN	CORFO	Difusión y transferencia tecnológica	Apoya la ejecución de actividades de prospeccionar difundir transferir o adecuar tecnologías de gestión o de producción a las empresas. Misiones tecnológicas al extranjero	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO	Empresas privadas chilenas o servicios y entidades tecnológicas
		Consultarías especializadas	Contratación de expertos o consultoría de nivel internacional en tecnologías y procesos productivos altamente especializados	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO	Empresas privadas chilenas o servicios y entidades tecnológicas
		Centro de Difusión Tecnológica	Apoyo a la creación y fortalecimiento de los Centros de Difusión tecnológica privados	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO	Empresas productivas de bienes o servicios de un mismo sector o cadena productiva cuyo interés común sea generar una estructura de de carácter privado con capacidades para abordar problemas tecnológicos de carácter asociativo
		Pasantías tecnológicas	Aporte que cofinancia la pasantía de un profesional o técnico nacional en centros tecnológicos Internacionales o en empresas extranjeras por un máximo de tres meses	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO	Empresas nacionales productivas de bienes y/o servicios
		Innovación empresarial Individual	Apoya proyecto de innovación de las empresas en desarrollo de tecnologías o servicios y la incorporación de nuevos procesos	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO	Empresas privadas de bienes y servicios o personas naturales con iniciación de actividades que tributen primera categoría.

ÁMBITO	ORGANISMO	INSTRUMENTO	DESCRIPCIÓN	ACCESO	REQUISITOS
FOMENTO A LA INNOVACIÓN	CORFO	Innovación empresarial Individual	Apoya proyecto de innovación de las empresas en desarrollo de tecnologías de nuevos productos bienes o servicios y la incorporación de nuevos procesos	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO	Empresas privadas de bienes y servicios o personas naturales con iniciación de actividades que tributen primera categoría.
		Estudios preinversión consorcios	Apoya proyectos de innovación y desarrollo tecnológico con aptitudes de formar consorcios tecnológicos y empresariales, para abordar iniciativas de lato riesgo y alto potencial e impacto económico.	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO	Empresas nacionales, Institutos o centros tecnológicos nacionales Universidades Nacionales
		Desarrollo de Consorcios	Apoya la ejecución de un proyecto de consorcio	A través de oficina de Innova Chile en Santiago o Direcciones Regionales de CORFO	Consortios para el desarrollo conjunto de un proyecto de investigación desarrollo e innovación
FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO	CORFO	Programa Capital semillas	Busca fomentar el surgimiento de nuevos emprendedores apoyando la formulación y ejecución de proyectos de negocios innovadores en etapas de creación, puesta en marcha y despegue.	A través de patrocinadores pertenecientes al Registro de Patrocinadores de Innova Chile	Personas naturales, empresas sin historia y consorcios para el emprendimiento conformados por personas naturales
		DFL 15	Tiene como objetivo bonificar las inversiones o reinversiones que pequeños y medianos inversionistas, productores de bienes o servicios realicen.	El interesado deberá presentar la solicitud acompañada con todos los antecedentes que en esta se indiquen. En la Dirección de CORFO XI Región y Gobernaciones Provinciales de la Región de Aysén.	Se excluyen de estas bonificaciones las actividades directa o indirectamente relacionadas con la gran minería del cobre y del hierro y con las de la pesca industrial extractiva, las del sector público y de las empresas en que el Estado o sus empresas tengan aporte o representación superior al 30%.

ÁMBITO	ORGANISMO	INSTRUMENTO	DESCRIPCIÓN	ACCESO	REQUISITOS
FOMENTO AL FINANCIAMIENTO	CORFO	Crédito CORFO Exportación	Crédito que permite a empresas chilenas financiar sus requerimientos de recursos para exportar. Otorga créditos a los compradores extranjeros, mediante créditos de mediano y largo plazo otorgados por bancos comerciales con fondos de CORFO	A través de los bancos con convenio CORFO	Empresas chilenas con ventas anuales de hasta 30 millones de dólares
	INDAP	Programa de desarrollo de Inversión PDI	Cofinanciamiento de proyectos de inversión destinados a capitalizar y modernizar empresas de agrícolas de nivel familiar	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Pequeños productores, en forma individual y asociativa
		Capital de Trabajo	Crédito a un año plazo, destinado a financiar el capital de trabajo	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Pequeños productores, en forma individual y asociativa
		Crédito de Corto Plazo Individual	Crédito a un año plazo, destinado a financiar el capital de trabajo	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	- Acreditar la calidad de cliente de INDAP - No tener deudas morosas con INDAP
		Crédito de Corto Plazo a Empresas	Crédito a un año plazo, destinado a financiar el capital de trabajo	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Los directivos de la organización, no deben tener deudas morosas con INDAP
		Crédito de Largo Plazo Para Inversión (INDAP)	Crédito que requiere un plazo superior a un año, con un máximo de 10 años, para pagar.	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Pequeños productores, en forma individual y asociativa
		Crédito de Enlace de Riego	Este crédito está destinado a posibilitar el acceso de los pequeños productores a bonificaciones que otorga el Estado	Direcciones Regionales y agencias de Área INDAP	Pequeños productores, en forma individual y asociativa. Además los requisitos señalados en la Ley de fomento de riego
APOYO Y ORIENTACIÓN A LAS EXPORTACIONES	PROCHILE	video Negocios	Consiste en un encuentro a distancia, en tiempo real, entre dos o más personas ubicadas en lugares distintos.	Oficinas Regionales	Empresas exportadoras

ÁMBITO	ORGANISMO	INSTRUMENTO	DESCRIPCIÓN	ACCESO	REQUISITOS
APOYO Y ORIENTACIÓN A LAS EXPORTACIONES	PROCHILE	Capacitación de exportadores	Capacitar al sector empresarial sobre los aspectos prácticos de mayor relevancia del comercio exterior	contactarse a través del FonoExport 6765700 o al e-mail info@prochile.cl	Dirigido principalmente a empresas que desean iniciarse en el Proceso Exportador
		Internacionalización de la PYME (PYME EXPORTA)	El programa asiste a las empresas a través de un proceso de formación tutorizado, que consiste en dos fases. Una de preinternacionalización y la segunda de internacionalización.	Los empresarios pueden postular durante todo el año.	PYMEs que no estén exportando o que lo estén haciendo esporádicamente, previo compromiso respecto a la voluntad de iniciarse en el proceso exportador.
		Internacionalización de la Agricultura Campesina (PIAC)	Persigue ampliar la participación de la Agricultura Familiar Campesina en los mercados internacionales a través de la agrupación asociativa de empresas	Los empresarios pueden postular durante todo el año, con cierre de postulaciones; 30 de Abril, 30 de Agosto y 30 de Diciembre.	
		Medio Ambiente	Apoyar el desarrollo, difusión y promoción de la oferta exportable chilena de Servicios y Productos relacionados al Medio Ambiente.	Postulación en oficinas regionales.	Empresas que ofrecen Consultorías y Asesorías en gestión Ambiental, Monitoreos Atmosféricos, Prevención y tratamiento de la contaminación, Transporte, Gestión y tratamiento de residuos sólidos y líquidos, compostaje, Desarrollo de ingeniería, entre otros.
		Fonoexport	Servicio telefónico atendido por Ejecutivos de Información expertos en comercio exterior.	Se puede acceder a este servicio, Llamando al Fonoexport: 676 5700 o enviando un e-mail: info@prochile.cl	Fonoexport está orientado a todos aquellos que desean iniciarse en el negocio de las exportaciones, especialmente pequeñas y medianas empresas chilenas.
		Centro de Información al Exportador	Centro de información especializado en comercio exterior.	Se puede acceder a este servicio, Llamando al Fonoexport: 676 5700 o enviando un e-mail: info@prochile.cl.	Está dirigido al sector exportador, como también a las pequeñas y medianas empresas que están pensando incursionar en el negocio exportador

VIII. SÍNTESIS ACTIVIDADES REALIZADAS

1. REVISIÓN BIBLIOGRAFICA

2. REVISIÓN INTERNET

3. ENTREVISTAS

1. Gobernador Provincial de Aysén. José Urrutia Bustos
2. Director Regional SERNAPESCA: Gabriel Aqueveque
3. Director Regional PROCHILE Carlos Sackel Bahamonde
4. Ejecutivo PROCHILE : Juan Carlos Lopetegui
5. Ejecutivo CORFO Región de Aysén: María Ercira Auad Naser
6. Ejecutivo CORFO Región de Aysén: Hugo Sotomayor
7. Gerente Regional CODESSER – Agente Operador CORFO Bernardita Navarro Varnet:
8. Presidente Asociación Gremial Campesina Comuna Cisnes Ismael López Chacón.
9. Eduardo Casanova Casanova. Empresario Maderero
10. Investigadora Centro Universitario la Trapananda: Elizabeth Manzano
11. Dirigente Federación Pescadores Artesanales Región de Aysén: Renato Flores
12. Jefe Programa Patrimonio Silvestre CONAF: Juan Eduardo Barrientos Erreguerena.
13. Director Ejecutivo ONG Fundación para el Desarrollo Regional de Aysén (FUNDA) Jorge Reyes.
14. Sociedad Veterinaria El Coirón Ltda. Representante Legal Dr. Mauricio Pantanalli Cadagán.
15. CONAMA XI Región Biólogo Marino Cristian Betancurt
15. Gerente Feria Ganadera Regional de Aysén. Guillermo Cruz
16. Corredor de Ganado. Miguel Soto.
17. Encargado Operaciones Comercial Mañihuales Ltda..
18. Encargado Abastecimiento HOL Chile Pedro Soto